أخــــلاقيات منظمــــات الأعمــــال

Ethics at Work

Basic readings in Business ethics

إعــداد

وليام هــ . شاو

أستاذ فلسفة الإدارة

ترجمة

عبد الحكم أحمـــد الخزامى

إستشارى تنمية المنظمات

دار الفجــر للنشـــــر والتوزيـــع

2005

أخـــلاقيات منظمـــات الأعمــــال

Ethics at Work

Basic readings in Business ethics

by : William H . Shaw

أستاذ فلسفة الإدارة

ترجمة . عبد الحكم أحمــد الخزامى

إستشارى تنمية المنظمات

حقوق النشر

الطبعة الأولي 2005 م

رقم الإيداع

9025

الترقيم الدولي .I.S.B.N

977-358-094-6

دار الفجــر للنشــــر و التـــوزيـــع

4 شارع هاشم الأشـــقــر – النزهة الجديدة – القاهرة

ت : 6246252 (00202) ف : 6246265 (00202)

المحتويات

الفصول	الموضوع	الصفحة
	التقديم	3
الفصل الأول	دفاعاً عن فلسفة أخلاقية منظمات الأعمال	6
الفصل الثاني	مسئوليات رجل الأعمال	28
الفصل الثالث	أخلاقيات تخفيض حجم عمل الشركة	52
الفصل الرابع	عنابر التصنيع الدولية مالها وما عليها	78
الفصل الخامس	هذا السلوك " يلجأ إليه كل فرد " متى يكون مبرراً أخلاقياً	104
الفصل السادس	بعض تناقضات نظرية إطلاق صفارة الإنذار	130
الفصل السابع	اختبار المخدرات عند التعيين	152
الفصل الثامن	أخلاقيات البيع	169
الفصل التاسع	الحالة الأخلاقية غير القطعية ضد إعلانات المناورة والإحتيال	193
الفصل العاشر	ما هي الحقيقة الأخلاقيّة لتجارة المطّلعين بالمعلومات المهمة غير العامة	222
الفصل الحادي عشر	منظمات الأعمال والأخلاقيات البيئية	246



التقديم

بدون الالتزام على نطاق واسع بمعايير أخلاقية معينة ، لا يستطيع أي نظام اقتصـــادي أن يعمل بنجاح ، إذا تجاوزنا عن توفير مجتمع مزدهر وعادل . ســـوف يـــنكر عدد قليل من الناس هذه الحقيقة أو أهمية الدراسة وارتباطها الاجتماعـــي بموضـــوع **أخلاقـــيات مـــنظمات الأعمال** . في هذه الأيام كل الجامعـــات تقريـــباً تدرّس الموضوع ، وغالباً تطلب من طلبتها دراسة هذه المادة بسبب ما تعنيه من دلالة لحياتهم ولمستقبل مجتمعنا .

تدخـــل أخلاقيات منظمات الأعمال كموضوع أكاديمي حديث ضمن الموضـــوعات التطبيقـــية ، التي لها توجه نحو المشكلات الواقعية في الحياة اليومية . إنها تتناول قضايا أخلاقية ملموسة ومتحدية في مشروعات الأفراد وحـــياتهم المهنـــية ، وفـــي نظام منظمات الأعمال ذاته . تعالج أخلاقيات مـــنظمات الأعمال هذه القضايا بروح انتقائية من بين حقول معرفية مختلفة مـــثل : الاقتصـــاد ، السياسة ، الاجتماع ، والنظرية التنظيمية . ومع ذلك ، تـــبقى دراســـة أخلاقـــيات منظمات الأعمال ، في جوهرها لصيقة الصلة بالفلســـفة . على الرغم من ملاءمة الدراسة التجريبية في سلوكيات منظمات الأعمـــال ، وعـــدم إنكـــار فائدتهـــا ، فإنه في نهاية المطاف تكون المهمة التأسيســـية لأخلاقيات منظمات الأعمال متمثلة في مصارعة الصعوبات أو الأســـئلة الأخلاقية التي تثيرها أنشطة منظمات الأعمال . هذه هي بالضبط أنـــواع الأســـئلة المطروحة على الساحة الأكاديمية منذ سقراط على الأقل ، والتـــي تميز عالم الفلسفة بصفة خاصة . الأكثر من ذلك ، تتناول منظمات الأعمـــال هذه الأسئلة بأدوات جدلية ، مفاهيمية ، ونظرية ، والتي تشخص الممارسات الفلسفية المعاصرة .

أخلاقيات منظمات الأعمال مجموعة متكاملة من المقالات المتعلقة بأخلاقيات منظمات الأعمال كتبها مؤلفون محترمون ، ويعرضها هذا الكتاب على شكل فصل لكل مقالة مع الإشارة إلى كاتبها . توضح الفصول المتتالية للكتاب أهمية مشروعات الأعمال وخصائصها الفلسفية والأخلاقية . على الرغم من أن القارئ العادي يمكنه أن يتعلم الكثير منه ، فإن الكتاب تم تصميمه كمقرر دراسي على مستوى الجامعة حول أخلاقيات منظمات الأعمال ، منظمات الأعمال والمجتمع ، القضايا الأخلاقية المعاصرة ، والموضوعات المرتبطه الأخرى . تم اختيار موضوعات الفصول ، ليس فقط لأنها ذات جدارة فكرية ، ولكن بسبب ما تتميز به من **إمكانيات تدريسية وتدريبية** . يوجد استهلال قصير في تقديم كل فصل ، مع عدد من الأسئلة لتوجيه القارئ أو الدارس عند قراءة الفصل ، وينتهي كل فصل بأسئلة للمراجعة والمناقشة مع مراجع مقترحة لمزيد من القراءة . لا تتطلب قراءة الكتاب بكل فصوله معرفة فلسفية مسبقة .

يوفر الفصلان الأول والثاني نظرة شاملة على الموضوع . يشرح Roger Crisp الطبيعة والخاصية الفلسفية لأخلاقيات منظمات الأعمال ؛ دفاعاً عن الموضوع مقابل حالات النقد المتنوعة ، ولافتاً نظر القارئ إلى حقيقة أن الفلسفة لا مهرب منها ، إذا توقفنا لنتأمل طبيعة ومبررات سلوكنا . بعد ذلك ، يحدد J.R.Lucas الخطوط العريضة للمسئوليات الأخلاقية الأساسية لأفراد منظمات الأعمال . إنه يوضح كيف أن هذه المسئوليات (التي يفترضها ، تمتد إلى ما وراء السعي إلى تحقيق الأرباح) تنمو انطلاقاً من الدور والوظيفة الاجتماعية لمنظمات الأعمال ، ويناقش طبيعتها الخاصة وامتدادها إلى مجالات مختلفة .

ابتداء من الفصل الثالث يتناول الكتاب موضوعات أخلاقية أكثر تخصصاً في مجال أنشطة منظمات الأعمال ، ابتداءً من تخفيض حجم العمل واستخدام عنابر التصنيع المجهدة عبر البحار ، ويستمر في تفصيله موضوعات مثل الرشوة ، إطلاق صفارة الإنذار ، اختبار المخدرات ، الخداع في المبيعات ، إعلانات المناورة والتحايل ، تجارة المطلعين على بواطن الأمور (المعلومات السرية) والبيئة . تقدم الفصول توجيهات أخلاقية وفلسفية متنوعة ، ولا تفضل مدرسة ذات تفكير أخلاقي معين على أخرى . كل المؤلفين يركزون على الفضائل التي تسعى إليها موضوعاتهم بطريقة أمينة وبعقل مفتوح ، مع النضال من أجل الوضوح ، الدقة ، والعدالة الذهنية. إنهم يسردون أسباب منطقهم بعناية وبدقة ، ويعرضون بصدق الحجج التي مع أو ضد مواقفهم . على الرغم من أن كل مقال قائم بذاته ، وعلى الرغم من أن كل المقالات تتناول موضوعات مختلفة ، فإن القارئ سوف يجد تماسكاً وترابطاً مثيراً ، وتقابلاً مستتيراً بين حجج وافتراضات الكتّاب المختلفين في فصوله المختلفة .

توجد طرق كثيرة لتدريس أخلاقيات منظمات الأعمال ، وسوف يكون لدى المدرسين والمدربين رؤى فلسفية متعددة بالضرورة ، وأيضاً أهداف تعليمية ، وأساليب تدريس مختلفة . إذا أخذنا في الاعتبار تماسك هذا الكتاب ، ونطاق الموضوعات التي يعالجها ، وجودة مقالاته (فصوله) فإن **أخلاقيات منظمات الأعمال** تساير بصورة جيدة خطط الفصل الدراسي ، المواد الدراسية ، وأنماط التدريس ، ويمكن أن يعمل بنجاح في الحجرات الدراسية والتدريبية المختلفة مع أنواع مختلفة من الدارسين والمتدربين في مجال أخلاقيات منظمات الأعمال .

الفصل الأول

دفاعاً عن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال

A Defence of Philosophical Business Ethics

Roger Crisp

يقيّم هذا الفصل الحجج التي تقول أنه من الخطأ أن يتجاهل رجال الأعمال الفلسفة الأخلاقية . بعد تناول المعاني المختلفة " لأخلاقيات منظمات الأعمال " ، يتعرض الفصل لأولئك الذين يرفضون أخلاقيات منظمات الأعمال لأسباب تقوم علي الذات أو علي الشك ، ويقدم الدفاع عن الموضوع رداً علي الاتهام علي أنه موضوع مجرد ، غير ملائم ويدخل في خلافات غير قابلة للحل . من الصعب الهروب من الفلسفة ، لأنه عندما يتوقف الناس عن التفكير حول تصرفاتهم ، فإنهم يسعون إلي تبرير سلسلة الإجراءات التي يتخذونها في النهاية – بمعني أنهم يمارسون الفلسفة . علي الرغم من أن أخلاقيات منظمات الأعمال كفرع دراسة فلسفية ، يجب أن يتم تزويدها بفهم مشكلات منظمات الأعمال الواقعية ، فإن لهذا الفرع المعرفي دوره المهم والمستقل الذي يؤديه في المجتمع .

أشياء تؤخذ في الاعتبار .

1- **ما هي المعاني الثلاث الخاصة بأخلاقيات منظمات الأعمال والتي يميزها هذا الفصل؟**
2- **ما هو مذهب المنفعة الذاتية ، ولماذا من الصعب تصديقه ؟**
3- **كيف كانت الاستجابة إلي الجدل حول عدم وجود ثقة في الأخلاقيات لأن المجتمعات المختلفة قد قبلت دائما مبادئ أخلاقية مختلفة ؟**
4- **يعتقد بعض أصحاب منظمات الأعمال بأن الفلسفة مجردة جداً إلي حد يصعب معه التعامل مع مشكلات الحياة في الأعمال . ما هي الاستجابات التي قدمها هذا الفصل**

حول هذه الاعتراضات ؟

5- ما هو المقصود من القول بأن معظم الفلسفة الأخلاقية المعاصرة ، والتي تتحدث عن أخلاقيات منظمات الأعمال تعمل طبقا لنموذج علمي خاطئ ؟

1 - أخلاقيات منظمات الأعمال

Business Ethics

ما هو المقصود " بأخلاقيات منظمات الأعمال " ؟ تستخدم العبارة أحيانا لتشير إلي الاستشراف الأخلاقي ، سواء كان ضمنيا في سلوك المنظمة أو أفرادها ، أو ذكِر صراحة . يمكن أن يكون السلوك والبيان الرسمي للشركة مختلفين ، ومن ثم قد يقول المرء عن منشأة معينة : " أخلاقياتهم المُدَّعاة ؛ أن الشركة في خدمة المجتمع ، ولكن سجلهم البيئي المحزن يظهر ما يعتقدونه حقيقة . "

في المعني الثاني ، أخلاقيات منظمات الأعمال عبارة عن مجموعة من المبادئ أو الأسباب ، والتي يجب أن تغطي تصرف منظمات الأعمال ، سواء علي المستوي الفردي أو الجمعي . إذا افترضنا أن هناك الكثير من الطرق التي ينبغي ألا تسلكها منظمات الأعمال ، فإن أخلاقيات الأعمال بهذا المعني الثاني تشير إلي الطريقة التي " يجب " أن يتصرف علي أساسها الأفراد .

في المعني الأخير ، والأكثر عمومية في استخدامه ، أن أخلاقيات دوائر الأعمال حقل تساؤل فلسفي له موضوعاته الخاصة للمناقشة ، الإختصاصيون ، الدوريات ، المراكز ، وبالطبع ، ذخيرة من مواقفه الأخلاقية المختلفة . بهذا المعني ، تشير أخلاقيات منظمات الأعمال إلي الواجبات الفلسفية الملقاة علي عاتق البشر لالتقاط المبادئ التي تشكل

أخلاقـيات منظمات الأعمال بالمعني الثاني السابق ذكره ، وعادة مع الفكرة بـأن تصـبح هـذه المبادئ " الأخلاق " الحقيقية لمنظمات الأعمال والأفراد العاملين بها.

لقـد فكـر الفلاسـفة منذ وقت طويل حول الفلسفة وطبيعتها . يري أفلاطـون واتـباعه الفلسفة علي أنها الاستعداد للموت ، بينما ينظر إليها أرسـطو علـي أنها النشاط الذي نظهر به حبنا للآلهة . لأغراض هذا الفصل سوف تتمثل فلسفة منظمات الأعمال الأخلاقية في الطريقة المثلي التي نعرفها للاقـتراب من الحقيقة حول ما يجب أن تكون عليه حياتنا الاقتصادية وحياة منظمات الأعمال . ومن ثم ، يدافع هذا الفصل بقوة لإزالة الاعتراضات علي فلسـفة أخلاقـيات منظمات الأعمال ، وعلي إلقاء الضوء بشدة علي المزايا الإيجابية للممارسة أثناء التقدم في صفحات الفصل الحالي .

2 – مذهب الشك الفلسفي

Philosophical Scepticism

مذهـب الشـك الفلسفي قديم تقريبا قدم التفكير الفلسفي ذاته ، ومذهب الشك حول الادعاءات الأخلاقية قديم قدم أي شكل من أشكال مذهب الشك . وطبقا للـنزعة التشككية ، فإن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال مضللة وحمقاء ، لأن ما تسعي إليه هو الأوهام . لا توجد أساساً مبادئ لفلسفة أخلاق منظمات الأعمال يمكن اكتشافها .

توجـد أشـكال عديـدة لهذا النوع من مذهب الشك . طبقا لمذهب المصـلحة الذاتـية ، لدينا جميعا أسباب للسلوك ، ولكنها جميعها ترجع إلي ذواتنا أو أسباب من داخلنا نحن .تهتم الأخلاق بتوجيه علاقاتي إلي الآخرين وإلي البيئة ، ولكن ، في الواقع تفترض العقلانية أن مثل هذه العلاقات يجب

أن يـــتم تقيــيمها في ضوء مصلحتي الذاتية .من المحتمل أن هذا النوع من الاعــتراض ينبــثق بصفة خاصة في أخلاقيات منظمات الأعمال ، حيث أن الأعمال عادة تؤخذ علي أنها نموذجياً مشروعات المصلحة الذاتية .

طــبقا لإحــدى الــنظريات الأخلاقــية الشهيرة في مجال أخلاقيات مــنظمات الأعمــال ، نجــد أن مذهب النفعية ، ومذهب المصلحة الذاتية قد أسيء فهمها تماماً . لأنه ينبغي ألا يكون اهتمامي منصباً فقط علي مصلحتي الذاتية وسعادتي الخاصة ، ولكن أيضا تلك المتعلقة بكل فرد آخر ؛ فإنه يجب أن أحقق التوازن بين مصلحتي الذاتية ومصلحة الآخرين . واضعاً مصالحي علــي قدم المساواة مع مصالح الآخرين ، ولو كان هذا يكلفني الكثير . من الصعب تصديق مذهب النفعية . عندما يحدث سرور معين أو ربما ألم لافت للــنظر ســواء في حياتي أو في حياة شخص آخر ، يجب عقلانيا أن يحوز علــي اهتمامــي . بالتأكيد ، لم يتصرف أي إنسان علي وجه الأرض علي أســاس أن الفــرق بيــن حياته وحياة الآخرين لا يعنيه في شئ – إن أفراد المجــتمع البشــري كالجســد الواحد إذا اشتكي منه عضو تداعت له سائر الأعضاء بالسهر والحمي .

ولكــن أيضــا المذهــب الأنوي [التركز حول الذات] من الصعب تصديقه . تخيل أنك تعمل محاسباً لدي شركة كبيرة والتي تستورد سلعاً من دول العالم الثالث . طبقا للعقد ، مطلوبا منك أن تدفع مبلغاً كبيراً إلي شركة معينة متوسطة الحجم في السودان وذلك في أول أغسطس .. التاريخ الآن 2 يولــيو . إنــك تعلم أن الدفع الآن سوف يمكن الشركة من البقاء ، ومن ثم تحسين توقعات رفاهية أفرادها . الأموال جاهزة الآن في حساب المدفوعات ، حيــث لا يترتب عليها الحصول علي أية فوائد بالنسبة لشركتك . بالتأكيد لديــك " بعــض " الأسباب ، حتى لو كانت ضعيفة ، لإرسال الشيك الآن ،

وليس فيما بعد ؟ عندما نقبل أن الناس يمكن أن يكون لديهم المبررات لتقديم خدمـــات عظـيمة إلـــي الآخرين دون أدني تكلفة علي أنفسهم ، فإن مذهب المصلحة الذاتية لم يعد أحد البدائل ، ذلك لأنه يفترض أن كل الأسباب تمثل مصـــلحة ذاتية . وعندما يُقبَل دخول أسباب أخرى في الاعتبار ، فإنه يكون مـــن الصـــعب فهم السبب في عدم تفوق أسباب المصلحة الذاتية في حالات معيـــنة . تخـــيل أن إرسالك الشيك الآن سوف يتطلب منك أن تمشي مسافة معينة وتعبر الشارع إلي صندوق البريد ، وأن اليوم شديد البرودة . هل يكفي هذا لتبرير عدم إرسال الشيك ؟

الإنكـــار الكـــامل حينـــئذ لقوي المبادئ الأخلاقية يكون غير مقبول بالطـــبع. قـــد يكون للمبادئ الأخلاقية في منظمات الأعمال القليل من القوي المؤثـــرة مقـــابل عقلانية المصلحة الذاتية ، ولكن هذه مسألة يتم تناولها في إطار فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ذاتها .

يتضـــمن المدخـــل الآخـــر للمنافســـة الإشارة إلي كيف أن المبادئ الأخلاقـــية المقـــبولة في المجتمعات المختلفة الآن وفي الماضي والتي تحكم مـــنظمات الأعمـــال قـــد تباينـــت إلي حد كبير . علي سبيل المثال ، قارن الاتجاهـــات في البلدان التي نمت حديثا تجاه عمل الطفل مع تلك الاتجاهات مـــنذ قـــرن مضـــي أو ما يقرب من ذلك في نفس تلك البلدان ، أو مع تلك الاتجاهـــات التي توجد الآن في بعض البلدان الأقل تقدماً . أليس هذا التباين الضخم في وجهات النظر الأخلاقية يمكن أن يفترض عدم وجود حقيقة ثابتة يمكن التمسك بها في هذا المجال، وأن المبادئ الأخلاقية مجرد تعبيرات عن اتجاهات محددة بصورة خاصة علي نطاق واسع ثقافيا ؟

قـــد تكـــون إحدى الاستجابات هنا الادعاء بوجود المزيد من التناغم والتناسق في المعتقدات الأخلاقية أكثر مما يعتقد غالبا . ولكن هذه الاستجابة

أقـل نجاحاً عن تلك التي تقبل إمكانية التباين الضخم في الاعتقاد الأخلاقي ، وفـي نفـس الوقت ترفض أن ذلك يظهر شيئا ما أكبر حول مكانة المبادئ الأخلاقـية ذاتها . تخيل وجود شخصين ينظران إلي الضوء ، يقول أحدهما أنـه أحمر ، ويقول الآخر أنه أخضر . أننا أمام لغز الآن ، ولكن من السهل حلّه ، إذا علمنا أن أحد الشخصين لديه عمي ألوان . بالمثل ، يمكننا عادة أن نفسـر نفـس الاخـتلافات فـي وجهات النظر الأخلاقية باستخدام البيانات الاجتماعية ، الأنثروبولوجيه (علم الإنسان) ، الثقافية ، والبيانات الأخرى . علـي سبيل المثال ، الآراء حول عمل الطفل ترتبط ارتباطا قويا مع الحقيقة الاقتصادية البحتة ، أو مع الآراء حول طبيعة الأطفال . لا تنال الاختلافات من إمكانية الصدق في الأخلاق ، كما في العلم ، علي الرغم من أنه يجب أن يكـون المدافعون عن الصدق مستعدين لأن يقولوا شيئا ما عن كيفية ظهور الأخطاء .

3 – تجرد الفلسفة

The Abstractness of Philosophy

المناقشـات التـي قد أثرتها ضد مبادئ منظمات الأعمال في الأقسام السابقة كانـت مناقشـات عامـة ضـد أي نوع من الأخلاق ، وعادة ، قد صاغها الفلاسفة . يتمثل الرافد الآخر من روافد الاعتراض علي أخلاقيات منظمات الأعمـال فـي حالة خاصة عن اعتراض حول الفلسفة ذاتها أكثر عمومية ، وخاصـة الفلسـفة الأخلاقية . وغالبا يركب هذه الموجة الخاصة بأخلاقيات منظمات الأعمال أولئك المهتمون بمنظمات الأعمال ذاتها . طبقا لهذه الحجة ، لا تصلح أدوات الفلسفة لتقرير المسائل الأخلاقية ذات السياق الثري يومياً وعملـياً ، والتي تظهر في منظمات الأعمال . يتدرب الفلاسفة علي التفكير

الفلسفي ، وهذا فرع معرفة تحكمه تساؤلات نظرية تنطلق من طرق توصف بالعمومــية والشــمول ، والتي ليس لديها ما تقدمه للشخص الذي يسعى إلي تناول مشكلة حياتية في أخلاقيات منظمات الأعمال ذات الخصوصيات غير الخاضعة لترتيب معين . ليت الفلاسفة يتركون أبراجهم العاجية ويذهبون إلي هناك ، كما يقول أصحاب الأعمال .

يوجــد علي الأقل استجابتان حول هذه النقطة عن التجريد . أولاً ، الفجــوة بيــن الفلســفة وواقـــع الحــياة ليست بهذا الاتساع الذي يشير إليه المعـــترض. إحــدى طرق تناول مشكلة أخلاقية واقعية أن تفعل ما تحب أن تفعله في نفس الوقت ، وبعض الأفراد بالطبع ، يفعلون ذلك بالضبط . ولكن معظــم الــناس يتوقف ليأخذ وقته في التفكير ، وعندما يفعلون ذلك ، فإنهم يمارســون الفلسفة الأخلاقية ، بمعني ، البحث لتوفير سلسلة من الإجراءات يخــتارونها فـــي النهاية مع بعض أنواع التبريرات العامة يطلب من موظف كبير في شركة متعددة الجنسيات أن يورد ما يبدو أنه رشوة لأحد المسئولين في بلد آخر لتأمين التعاقد . إنه يفكر ، " ماذا لو فعل كل فرد ذلك ؟ " . هذا أحــد الأسئلة المحورية التي تحدد الفلسفة الأخلاقية (لكانت Kant) . ومع ذلــك ، " كــل فرد يفعل هذا واقعيا ، ومن ثم ، قد لا يكون علي درجة من الســوء عموماً . أيضا ، يمكن القول ، ألا يمكن أن يحقق هذا بعض المزايا لشــركتنا التـــي بهــذا الحجــم ، وهذا التأثير حتى نبعد أنفسنا عن مثل هذه الممارسات ؟ " . فكرة أن ما نفعله يجب أن يحقق بعض المزايا ينشط التفكير الــذي يحكم النظريات الأخلاقية التي يدعو لها النفعيون والذين ينظرون إلي عواقب الأمور . وأخيراً : " ولكنني لا أريد فقط أن أكون ذلك الشخص الذي يــتورط في ممارسات كهذه يمكن أن تكون مريبة وغير عادلة. " تتفق هذه الأفكــار بصــورة جيدة مع الأخلاقيات الفاضلة والتي نادي بها أر سطو .

وتستمر هذه القائمة . إنها لا تبدو كما لو كان تفكيرنا الأخلاقي اليومي ينبثق من لا شئ ، أنه يستند إلي تلك التقاليد الراسخة والتي تدعم النظرية الأخلاقية المعاصرة .

الاستجابة الثانية للاعتراض التجريدي أن تذعن للمعترض بشيء ما. الفلســفة التي تتضمن الفلسفة الأخلاقية يمكن أن تكون مجردة ، بمعني أنها تتشــكل في تفصيل مبادئ عامة إلي حد كبير ، مع تطبيقات واسعة ، والتي تتطلــب الكثــير من التفسير ، إذا كان عليها أن تقوم بدور التوجيه لأنشطة الحياة اليومية . وإذا كان علي هذه المبادئ أن تطبق علي مشكلات أخلاقيات العمــل اليومــية سواء في واقع الحياة ، أو علي صفحات مجلات أخلاقيات منظمات الأعمال ، فإن هذا يتطلب فهم تلك المشكلات ذاتها . فكر علي سبيل المــثال ، فــي عملية شراء مؤثرة جميع أسهم أو حصة وحدة اقتصادية أو شــخص بالكــامل . في عقد الثمانينات (1980) تعاقدت شركات أمريكية كبيرة علي شراء مديونية بنسب غير مسبوقة . تقريبا لا أحد سوف ينكر أن ذلك كانت له بعض الأخطار ، التي تؤدي إلي مشكلات اقتصادية خطيرة في المســتقبل ، والتي تؤثر علي رفاهية الآلاف من الأفراد . الآن توجد مسألة تجريبية حول مستوي الخطر هنا ، وبالطبع سوف يتطلب ذلك الفهم الصحيح لطبــيعة عملية الشراء للأسهم أو الحصة بالكامل . هذه المسألة مستقلة عن المســألة الأخلاقية المتعلقة بما إذا كانت عملية الشراء هذه أخلاقية ، بمعني أنــه يمكــن تــناولها بصورة مستقلة عن المسألة الأخلاقية . ولكن المسألة الأخلاقية لا يمكن الرد عليها بعيداً عن المسألة التجريبية . إن الفيلسوف الذي ســوف يكتــب عــن أخلاقيات منظمات الأعمال يحتاج إلي أن يعرف عن الأعمــال ، علــي الأقل ذلك الميدان من الأعمال الذي يتحدث عنه . لذلك ، فإنني أري أن هذا أحد الأسباب الذي يجعل لدراسات الحالة أهمية كبيرة في

تدريس أخلاقيات منظمات الأعمال . تعلمنا دراسات حالة أخلاقيات منظمات الأعمال عن الأعمال وأيضا عن الأخلاق .

توجـد هـنا نقطة عامة تؤخذ في الاعتبار عن الأخلاق التطبيقية ، العلمـية ، أو المعـيارية . تأتـي الأخلاق التطبيقية ، بما في ذلك أخلاقيات مـنظمات الأعمـال تحت عنوان النقد علي جبهتين . أولئك المنهمكون في الممارسة ذاتها يقولون أن الفلسفة تعتبر تجريدية أكثر من اللازم ، ومن ثم لا تصلح لأن تقدم مساعدة جادة ، بينما يقول بعض الفلاسفة أن الفلسفة يجب أن تتناول العموميات فقط وتترك ما هو عملي لأولئك الذين يفهمونه . ولكن كما سبق أن ناقشت ، هذا الفصل بين النظرية والتطبيق خطأ . سوف يفكر معظم الذين انخرطوا في منظمات الأعمال من خلال بعض الموضوعات الأخلاقية فـي مـرحلة مـا من مسار حياتهم المهنية ، فاتحين الباب علي مصرعيه للاحتمالات المنطقية أو مطلقين العنان للخيال . ولكن يجب أن تكون الفلسفة هـي الأساس في فهم التطبيق . إن أخلاقيات منظمات الأعمال كفرع معرفة فلسفي له دوره المستقل والمهم في المجتمع .

يجـدر هـنا ملاحظـة الحقيقة اللافتة بأن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمـال تـتجه إلـي إثـارة حالة من الدهشة والغرابة أكثر منها في حالة أخلاقيات الدوائر الطبية . يعني هذا ، إنني أشك ، بسبب حقيقة أن أخلاقيات الذوق السليم متغلغلة بعمق مع موضوعات الموت والحياة ، وهذه بالطبع في بـؤرة الدوائـر الطبية . يدرك هذا أولئك المنخرطون في الأنشطة الطبية ، ومعظمهـم يفكـر أخلاقيا بالفعل ، وهم علي استعداد للترحيب بأية مساعدة فلسفية يمكن تقديمها . انطلاقا من حقيقة منظمات الأعمال ، هي ليست مسألة حـياة أو مـوت ، كما أن الممارسين لا يذهبون تقليديا إلي أعماق بعيده في تفكـيرهم الأخلاقـي . ولكـن هـذا الاتجاه خاطئ لسببين . أولاً ، إدراكنا

الأخلاقي العام قد يكون خاطئاً . بمعني أن منظمات الأعمال قد تكون علي نفس الدرجة من التحدي الأخلاقي كما هو الحال مع الدوائر الطبية . ثانيا ، منظمات الأعمال هي أيضا مسألة حياة أو موت . تحافظ مصالح منظمات الأعمال علي النظام العالمي : توزيع السلع والخدمات مع كل ما يحمله من متعة أو ألم مسألة تتعلق بمنظمات الأعمال ، ومستقل العالم يعتمد علي الطريقة التي تستجيب بها منظمات الأعمال للأزمات البيئية ، وبالطبع . تؤثر منظمات الأعمال علي حياة الناس بطرق أقل تضخيماً في كل وقت .....

4 – الفلسفة كقوة (عجلة) عاطلة

Philosophy As An Idle Wheel

الاعتراض الآخر علي الفلسفة ، والذي يرتبط ارتباطا وثيقاً بموضوع التجريد يستند ليس كثيراً علي الطبيعة العامة للفلسفة ، ولكن علي ادعاء وضع الفلسفة في المجتمع . يفترض هذا الاعتراض بأن الفلسفة قد حولت نفسها إلي فرع معرفة متخصص إلي مستوي عالي من الدقة ، وأن أسلوبها وطرقها أدت إلي إخراجها من الميدان العام كلية ، ووضعتها في مجال التعميمات . ليس لأن الفلسفة أكثر تجريداً (علي الرغم من أن هذا قد يكون صحيحاً) ، ولكن لأنه من الصعب فهمها في شكلها المعاصر ، فإن الأفراد في منظمات الأعمال يتجاهلون إلي حد كبير فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال في نفس الوقت ، علي الرغم من أن بعض الفلاسفة لديهم فهم عميق عن منظمات الأعمال فإنهم يستخدمون هذه المعرفة لتطوير مناقشات وأحاديث في المجلات والكتب لزملائهم ولا يجهدون أنفسهم بالاتصال بأولئك الذين يهتمون حقيقة بأخلاقيات منظمات الأعمال . إنهم يستخدمون منظمات الأعمال فقط كمصدر للمشكلات المثيرة وأن التاريخ والخيال يمكن أن

يـزودهم بمــا يــريدونه بــنفس الكفاءة التي يمكن أن يحققونها من الحياة والواقعية.

توجــد هنا استجابات عديدة تعمل لصالح الفلسفة . أولاً ، دعنا نقبل من أجل المناقشة الفكرة الأساسية لهذا الاعتراض . بمعني ، أن نفترض بأن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال قد وضعت نفسها في صورة بعيدة عن أن تلمــس أو تحــس ، وذلك من خلال استخدامها الكثيف لمصطلحاتها العلمية الخاصـــة وتقنــياتها . حتى لو كان هذا صحيحاً بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمــال المعاصــرة ، فإنــه ليس صحيحاً بالنسبة لأفلاطون ، أر سطو ، ومعظــم الكتاب العظام في تاريخ الفلسفة الأخلاقية . يستطيع أي شخص أن يقرأ أعمالهم ، ويوظف مضامينها في طريقة حياته .

ثانيا ، يجب أن يلاحظ مع ذلك ، أن هذا الاعتراض يبالغ بطريقتين . ليس كل أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة قابلة للإدراك بالنسبة لممارسة أخلاقيات الأعمال كفرع معرفة . في الواقع يمكنني القول بأن معظم ما ينشر حالــياً حول فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن يكون متاحاً بسهولة لأفــراد منظمات الأعمال الذين يتمتعون بدرجة معقولة من الذكاء (بالطبع جودة ما ينشر موضوع آخر) . أيضا ، ليس من الصواب أن يتجاهل أفراد مــنظمات الأعمال فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، حيث أنهم هم أنفسهم ينشــرونها فــي مجــال عملهــم . كثــير من معاهد إدارة الأعمال تدرس موضــوعات تــتعلق بفلســفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، ودائما تتضمن المؤتمرات واللقاءات حول أخلاقيات منظمات الأعمال – علي الأقل تلك التي حضــرتها – بعض أفراد منظمات الأعمال . علي الرغم أنه قد لا يكون من العــدل افــتراض هذا ، فقد تكون الحالة متمثلة في أن أي حاجز يفصل بين أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة ومنظمات الأعمال ذاتها يعبر عن خطأ

الأغلبية من أفراد منظمات الأعمال ، الذين لم يتعبوا أنفسهم لمجرد اكتشاف أساسيات فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال والتي تنسب إلي الفلاسفة الأعلى تقنية .

ومـــع ذلـــك ، يجب الاعتراف أن بعض الكتابات الأكثر أهمية عن أخلاقـــيات مـــنظمات الأعمال يمكن أن تصبح معقدة تماماً ، وتتطلب التسلح ببعض الخلفيات الفلسفية من أفراد منظمات الأعمال لفهمها . وفي حالة ، كما ســـبق أن اقترحت ، أن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال قد تمت صياغتها في نسيج ليس به أي عيوب داخل إطار الأخلاقيات الفلسفية ذاتها ، فإنه علينا أن نعترف أن بعض النظريات الأخلاقية المعاصرة ، مع الحديث علي سبيل المـــثال ، عن عامل النسبية ، وعامل الحياد هي في غاية التعقيد . ولكن من المحـــتمل أن الأسئلة الصعبة تتطلب إجابات صعبة ، ومن ثم ، فإن مستوي معين من التعقيد يمكن أن يكون فقط متوقعاً . بالطبع ، أحيانا تكون التقنية الفلســـفية ، الصياغة ، والمصطلحات العلمية الخاصة ، غير ضرورية ، إذا أخذنا في الاعتبار ، أن المؤلف قد نسي أهمية الاتصال مع جمهور كبير في هـــذا المجال ، أو لأنه يحاول أن يضيف مسحة من الجودة لمناقشة أو حجة معيـــنة ، قـــد تكون في الواقع ساذجة غامضة ، غير قابلة للتصديق . ولكن أحيانا تكون ضرورية . وهنا تكون مهمة المترجم الفلسفي ، الذي يستطيع أن يـــأخذ المفاهـــيم والحجج الصعبة من المناقشات المعاصرة ، ويترجمها إلي أفكـــار يمكن أن يستوعبها وقد تفيد أفراد منظمات الأعمال الذين يسعون إلي الفهم الأخلاقي لحياتهم الذاتية .

يجب تشجيع أفراد منظمات الأعمال علي التفكير الفلسفي بأية وسيلة مـــتاحة لديـــنا ســـواء من خلال الترجمة الفلسفية في صحف ومجلات إدارة الأعمال غير المتخصصة ، أو من خلال التعليم في المعاهد العلمية التجارية.

يعتــبر مثل هذا التعليم في حد ذاته جزءاً من التعليم الأخلاقي بصفة عامة ، وهنا توجد نقطة جوهرية يجب التنبيه إليها حول العلاقة بين المبدأ الأخلاقي وممارسة الأنشطة اليومية . لقد أخبرنا أر سطو قديما في هذه الأخلاقيات ، أنــك ســوف تكون شخصا أفضل ليس بمجرد حضورك محاضراته . ذلك يتطلب أنك قد كانت تنشئتك علي وجه صحيح عن طريق آبائك ، مدرستك ، أو أي مصدر أخر . أنك في حاجة إلي التسلح بالأخلاقيات ومشكلاتها قبل أن يساعدك التأمل والمبادئ الفلسفية . التعليم في مجال فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمــال جــزء من التعليم الأخلاقي لأفراد منظمات الأعمال بصفة عامة . مرة أخرى ، نستطيع أن نركز علي دور دراسات الحالة التي تحرك حساسية أولــئك الذين يدرسونها نحو المعالم البارزة في الحالات والتي من المحتمل تكرار حدوثها في وقائع الحياة ذاتها .

5 – حالات عدم اتفاق لا تنتهي

كمــا رأيــنا في القسم (2) سابقاً كيف أن حقيقة عدم الاتفاق بين الثقافات يستخدمها الفلاسفة أحياناً لافتراض عدم وجود صدق فيما يتعلق بالأخلاقيات. ومــع ذلــك ، يمكن أن تتحول حقيقة عدم الاتفاق ضد الفلسفة ذاتها . لقد ، وجدنــا أن حقيقة عدم تتلاءم تتفق مع وجود الصدق ، ولذلك ، فإن الحجة بــأن حــالات عدم الاتفاق بين الفلاسفة في أخلاقيات منظمات الأعمال التي تفترض عدم وجود صدق سوف لا تنجح . ولكن فلاسفة أخلاقيات منظمات الأعمال بالطبع لا يتفقون بشدة كل منهم مع الآخر علي كل المستويات ابتداءً مــن النظرية العامة وحتى تطبيقاتها علي كل الحالات المحددة . حينئذ ، قد يــثور السؤال . كيف يمكنهم تزويد أفراد منظمات الأعمال بأية توجيهات ؟ بالطــبع ، أننــي كفرد في منظمات الأعمال أستطيع أن أذهب إلي الفيلسوف

(م) وأطلب منه النصيحة ، حيث سوف يخبرني بأن أفعل (س) من الإجراءات ، ولكن لماذا استمع إلي (م) بينما زميله (ل) في المكتب المجاور سوف يعطيني حججا فلسفية بعدم تطبيق الإجراءات (س) ؟ إلي أن يتفق الفلاسفة ينبغي ألا يعتبرون أنفسهم مخولين لتقديم النصائح الموثوق بها .

من المهم أن تدرك أولاً أن هناك في الواقع قدراً كبيراً من الاتفاق في فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال . سوف يتفق معظم الفلاسفة في هذا المجال بأن الأخلاق تتطلب من أفراد منظمات الأعمال احترام مبدأ سرية العميل ، أن يدفعوا الديون ، أن يضمنوا أن أي منتج يحقق السلامة والأمان بصورة معقولة للمستهلكين قبل تدشينه إلي السوق ، أن يكون تلوثهم للبيئة في أضيق الحدود ، وهكذا (سوف تكون هذه قائمة طويلة) .

ولكن . بالتأكيد سوف يقال ، إن هذا يوضع فقط في أيدي المعترض. لأنه إذا اتفق الجميع أن شيئا ما صواب أو خطأ ، لماذا نحتاج إلي فلاسفة ؟ عموماً ، ليس الفلاسفة وحدهم هم الذين يعتقدون بأن الأخلاق تتطلب الأشياء المذكورة سابقاً . مرة أخرى هنا نستطيع أن نتعلم من أرسطو من مناقشته حول التعليم الأخلاقي . طبقا لأرسطو ، يجب علي الشخص الذي يبدأ التفكير بجدية حول الأخلاق أن يمتلك ناصية الأخلاق . كما ذكر سابقا عند مناقشة أرسطو في القسم السابق ، إن الطالب في المعاهد العلمية لإدارة الأعمال الذي يعتقد بإخلاص " أن " مسألة إعادة دفع الديون هي مسألة مفتوحة بالكامل أو " أن " إزاحة المنافسين عن طريق إخضاعهم لتعاقدات مجحفة ، من المحتمل أنه لم يتعلم كثيراً عن " أخلاقيات منظمات الأعمال " ولكن معرفة " أن " ليس كافيا للحياة الأخلاقية ، علي المرء أن يفهم أيضا " السبب

" وراء معتقدات المرء الأخلاقية . هنا يمكن للفلسفة - بما في ذلك أخلاقيات منظمات الأعمال - أن تساعد في المعاهد العلمية .

لماذا يجب أن أعيد دفع الديون ؟ لأنه ليس من العدل ألا تفعل هذا ، وهــذه مخالفة لمبدأ احترام الأشخاص ، لأن عدم القيام بهذا قد يترتب عليه نــتائج ســيئة ، ولأن هــذا خيانة . أو لأن هذا ما سوف يخبرنا به المذهب الكانتــي Kantianism ومذهب النفعية ، وأخلاقيات الفضيلة علي التوالي . ولكن هنا أيضا ، قد يقال أنني مازلت أضع أوراقي في أيدي المعترض . لقد ادعيت أن هناك الكثير من الاتفاق في أخلاقيات منظمات الأعمال ، ولكن في الواقــع هذا الاتفاق حول استنتاجات بعض الحجج لا تزال تخفي عدم اتفاق جوهــري حول مقدمات هذه الحجج . لماذا يجب عليّ أن استمع إلي النفعي (الــذي يدعو إلي تفضيل المصلحة الذاتية) بينما اتباع Kant لديهم حجج جيدة والتي قد استمالت الكثير من المفكرين الجادين ؟ ولكن لماذا استمع إلي اتــباع Kant عــندما أري أن نفــس الشيء يمكن أن يقال حول أخلاقيات الفضيلة ؟

ومــع ذلك ، حتى علي المستوي النظري ، نجد أن عدم الاتفاق ليس بهــذا العمق الذي قد يدعيه أنصار النظريات الأخلاقية المختلفة . الكثير من الفلسفة الأخلاقية المعاصرة ، والتي تتضمن أخلاقيات منظمات الأعمال تقوم علي نموذج علمي خاطئ . إذا كنا نسعى إلي تفسير بعض الظواهر علمياً ، فــإن نظرية واحدة من بين النظريات المتنافسة العديدة يمكن أن تقبل . ولكن أخلاقــيات منظمات الأعمال لا تسعى إلي التفسير ، ولكن إلي التبرير . إنها تســعى إلي تلك المبادئ أو الأسباب التي يجب أن تحكم تصرفاتنا . هنا نجد معظم الفلاسفة قد وقعوا تحت إغراء التفكير بأنك يجب أن تركز عينيك علي لــون معيــن ، تلتقط إحدى النظريات لتبرير سلسلة معينة من الإجراءات .

ولكـن الأسباب لا تسير علي هذا المنوال ، حيث توجد حقيقة واضحة لحياة كل يوم وهي أنه يمكن أن يكون للمرء أكثر من سبب لأداء شئ ما . إذا قلت إنني " ذاهب إلي الأوبرا لأنني أريد أن أري ابن عمي وهو يغني " قد يكون من غير المعقول أن نستنتج أنني لا أذهب من أجل الاستمتاع بالموسيقي . قد أكون ذاهبا لكلا السببين . لماذا لم يلاحظ الفلاسفة حينئذ ، أنه بالمثل يكون غــير معقــول أن تقترح أنه من الخطأ عدم دفع الدين لأن هذا يخالف مبدأ احــترام الأشــخاص ، ولا تفكر أنه خطأ بسبب ما يترتب عليه من عواقب سـلبية ، أو لأنه خيانة للأمانة ؟ بعبارة إخرى ، ليس عليك أن تختار نظرية أخلاقــية واحــدة وتلتصــق بها ، إنك تستطيع أن تأخذ ما يبدو أنه معقولا ظاهرياً من النظريات المتعددة وتبحث عن حالات البصيرة في كل منها .

بالطبع ، هناك حالات مواقف محددة – مثل مسألة طبيعة الشخص ، أو وزن المصـلحة الذاتــية مقـابل الأخلاق – حيث يتواصل عدم الاتفاق الحقيقي ، العميق ، والجوهري . هنا كل شخص عاقل سوف يتخذ قراره في ضــوء أفضل دليل متاح . جزء من ذلك الدليل ، وربما كل الدليل ، سوف يكون الحجج المتنافسة العديدة المتاحة في التقاليد الفلسفية المختلفة .

هــذه الحــالات من عدم الاتفاق علي المستوي النظري تمثل جزءاً كبــيراً مــن تفسيرات الحقيقة بان هناك حجم ضخم من حالات عدم الاتفاق العملية في أخلاقيات منظمات الأعمال حول موضوعات محددة . يوجد علي أحــد أطراف المتصل عدم دفع الدين أو قتل المنافسين : هذه تصرفات مدانة بشــدة بصــورة عامــة . ولكــن هناك موضوعات أخرى كثيرة في مجال أخلاقيات منظمات الأعمال موضع عدم اتفاق خطير . علي سبيل المثال ، ما هي طبيعة المنظمة ، وهل يمكن أن يكون لديها مسئوليات أو التزامات ؟ هل

الــولاء للشــركة صــوته أعلي من صوت حالات التحذير ؟ هل الإعلانات المغرية غير أخلاقية ؟

هــنا ، قــد يدافــع المعترض القوي علي فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمال ، بأن أفراد منظمات الأعمال يتجاهلون الفلاسفة إلي أن يصلوا إلي بعــض الاتفــاق ، لنقل حول طبيعة الشخص وتطبيقاته الأخلاقية . وإلي أن يحيــن ذلك الوقت ، فإن الاستماع إلي الحجج التي يقدمها أي فيلسوف سوف تكون مضيعة للوقت إلي حد كبير . ذلك لأن الفلاسفة الآخرين سوف يكون لديهــم حجج أخرى مختلفة تماماً ، والتي سوف يوافق عليها خبراء الفلسفة يجب أن تؤخذ بدرجة متساوية من الجدية . إذا أصر المرء علي وجهة نظر معيــنة ، يســتطيع المرء حينئذ أن يجري " القرعة " وأن يتبنى رؤية معينة بحسب الصدفة .

ولكن هذا الاعتراض مُضلّل إلي حد كبير ، ولأسباب عديدة . أولاً ، لا يمكن استبعاد الفلسفة بهذه الطريقة . كما قد أشرت بالفعل ، يقع تفكير كل يــوم علــي متصل مع الفلسفة الأكثر تجديداً ، وخلف أي قرار يومي يتخذ ســوف توجد افتراضات يومية حول طبيعة الأشخاص ومتطلبات الأخلاق . وكمــا قــال أحــد الفلاسفة : " عندما يقول شخص ما أنه في غني عن كل الغيبــيات ولا يريد منها شيئا ، سوف تكون حكيما إذا توقعت أنه غارق إلي أذنــيه في الغيبيات ، وأنه علي درجة من الضعف لو أعلنت بصراحة سوف لا تعرف إذا ما كنت تضحك أو تبكي . "

ثانــيا ، حتى إذا كان هناك عدم اتفاق علي مستوي عالي من الفلسفة حــول هذه الأساسيات الأخلاقية والموضوعات الغيبية ، فإنه قد يكون هناك اتفاق بين الفلاسفة علي المستوي الأدنى حول أنواع الآراء التي يتعذر الدفاع عــنها ، أو المضــامين غير المرغوبة التي تترتب علي آراء معينة . علي

سـبيل المـثال ، فكر فيما قاله الفيلسوف Ivan Boesky والذي يطلق عليه حكمـة " القمـيص تي شيرت tee - shirt : " إن من يمتلك الأكثر عندما يموت هو الذي يكسب " . يستطيع معظم الفلاسفة مع هذا الادعاء أن يشيروا بسرعة إلي مشكلتين خطيرتين علي الأقل . أولاً ، من الصعب أن يفهم هذا القول حتى بمصطلحات الفلسفة الخاصة . إذا عشت بمثل هذه الطريقة وأنني فقـير جـداً في كل مراحل حياتي ، لكي أستطيع أن أرث كمية ضخمة فوق سـرير موتـي ، ليس واضحاً أنني قد اتخذت القرار الصائب هنا . ثانيا ، الملكية في حد ذاتها ، كما رآها أر سطو منذ وقت طويل ، لا تبدو أنها شئ جـيد فـي ذاتها . حيازة الممتلكات مجرد وسيلة للأشياء الجيدة في ذاتها . يستطيع Boesky أن يعدل رؤيته لمعالجة هذه النقاط ، وعندها سوف يعمل في مجال الفلسفة .

أخـيراً ، يجـب الأخـذ فـي الاعتبار المزايا الكونية المتدفقة من الاتجاهات التأمليه . تخيل قبول اعتراض قوي مماثل قبل " الثورة العلمية " : عدد من العلماء المهرة يدرسون هذه المشكلات لمدة طويلة ، قد يكون هذا ما قـيل ، وهم لا يستطيعون تصديقه ، ولذلك ، يجب علينا أيضا أن نستسلم . العلـم ، مـن خـلال العمل ، انطلاقاً من عدم الاتفاقات الجوهرية مع من يمارسونه قد صنعوا كل هذه الإنجازات الضخمة التي تقف خلف الشكل العام الكلي للعالم الحديث . لا يوجد سبب وجيه للاعتقاد بأن الفلسفة ليست مؤهلة لإحـداث مـثل هـذه الإنجازات . يعني هذا ، أن فلسفة أخلاقيات منظمات الأعمـال إذا حظيـت بالاهـتمام الدقيق والواعي من جانب الفلاسفة وأفراد مـنظمات الأعمال ، قد يحدثوا حالات من التقدم في التفكير الأخلاقي والذي سـوف يكـون الاتفاق عليه بالإجماع في المستقبل . يمكننا أن نفترض أن مـنظمات الأعمال سوف تدار علي أسس أكثر أخلاقية ، إذا كانت تلك هي

الحالـــة ، وبالتأكـــيد هذا شئ يستحق الترحيب . إذا لم يكن يستحق الترحيب يجب أن نعود إلي مناقشات القسم (2) مقابل مذهب الشك .

يحـــرك التماثل أو التناظر العلمي مسألة خطيرة تتعلق بالسبب وراء أن يقتصـــر الأمـــر علي المخلوقات البشرية علي أنهم الذين يختلفون حول موضـــوعات جوهرية معينة . في حالة العلم ، كان التفسير غالباً يستند إلي الأصـــولية الدينـــية . الآن ، حتى مع أولئك الذين يتمسكون بالأشكال الدينية التـــي انبثقـــت مـــن هذه الأصولية المتزمتة سوف يعترفون بأن في القرون السابقة أحدثت بعض المعتقدات الدينية تشويشاً علي رؤية الناس عندما يكون الأمر متعلقاً بالموضوعات العليمة . لماذا نجد الآن بعض الفلاسفة يوصفون الآن بـــأنهم نفعـــيون ، بيـــنما يوصف اتباع Kant بأنهم أصحاب نظريات الفضيلة أو متمسكون بوجهات نظر أخرى ؟ مما يدعو للدهشة أن هذا السؤال لم يحظ بما يستحقه من مناقشة في الفلسفة المعاصرة . ولكنه في نفس الوقت ليس الشيء الذي يحدث صدفة ، لابد أن يكون هناك سبب ، وإذا كان هناك صدق في الأخلاق ، والذي قد استنتجته إحدى هذه الرؤى ، أو لم تصل إليه أية رؤية ، أو أن جميعها وصلت إلي ذلك جزيئاً ، حينئذ يكون الاحتمال بأن بعـــض الفلاسفة قد أخِذوا بعيداً نتيجة بعض افتراضات متعصبة سواء كانت غيبيات أو أخلاقيات .

يثـــير هـــذا ســـؤالاً أبعد حول الظروف المثالية لتناول الصدق في الأخـــلاق ســـواء فـــي الأخلاق بصفة عامة أو نقط في أخلاقيات منظمات الأعمـــال . هـــذه الظـــروف المثالية كما أراها تشبه إلي حد ما تلك المتعلقة بالعلم: الذكاء وعدم التحيز من جانب الباحث ، والموارد اللازم للاستفسارات . يجـــري بعـــض العلماء اكتشافات بجهودهم الذاتية . ولكن حقق الكثير من العلمـــاء اكتشافاتهم فقط من خلال مناقشة آرائهم بحرية مع الآخرين . ذلك

مهـم في الفلسفة ، وبصفة خاصة في أخلاقيات منظمات الأعمال . إن غلق أبـواب تحديات الاتصال من الطرفين بين الفلاسفة من جهة وأفراد منظمات الأعمال من جهة أخرى يمكن فقط أن تسد الطريق أمام البحث عن الحقيقة .

6 – الأخلاقيات غير الأخلاقية

Immoral Ethics

... الاعتراض الأخير علي أخلاقيات منظمات الأعمال ، علي الرغم من أنه يأتي من داخل فلسفة الأخلاق ذاتها ، فإنه ذو ارتباط وثيق بما تمت مناقشته فـي القسم الأخير . هنا ، سوف يؤنّب المناصر لرؤية فلسفة أخلاقية معينة المناصر لبعض الرؤى الأخرى التي تقودُ الناس بعيداً عن المسار الصحيح . يُصنَّف النفعيون بصفة خاصة لهذا النوع من النقد في العقود الأخيرة ، الفكرة أنـه من المحتمل إلي حد ما أنهم لا يضلون الناس فلسفيا فقط ، ولكن أيضا يفسدونهم بطريقة ما أو بأخرى .

ولكن التسامح الفكري والعملي ضروري ، إذا كان التقدم مطلوبا في الأخلاق ، إن علماء فلسفة الأخلاق ، مثل كل الفلاسفة ، هم في الواقع بشر يـتأملون في المحسوسات والغيبيات ، وهذا يتطلب عقلية مجزأة ، علي أحد الأوجـه ، قد يتمسكون بآراء معينة حول موضوعاته جوهرية تتعلق بطبيعة العـالم ، طبـيعة الأشـخاص ، والأخـلاق وآراء حـول مضامين مواقف الموضـوعات ذات الأهمـية العملـية في منظمات الأعمال . ولكن ، علي الجانب الآخر ، يجب أن يدركوا أن عدم الاتفاق القائم بين الباحثين المتأملين الجـاد وغـير المتحـيز بالتساوي بينهم يجعل من غير المحتمل أن يمتلكوا أنفسهم كل الحقيقة . عند هذه النقطة ، يجب عليهم قبول أن ممارسة الدراسة

التأملـية في أخلاقيات منظمات الأعمال ، كما في أية مجالات أخرى يجب تشجيعها من خلال الانفتاح ، وليس خنقها بواسطة العقول المغلقة .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- هـل توافق مع Crisp بأن الأنانية (حب الذات) توفر قائمة غير قابلـة للتصـديق حول الصواب والخطأ ؟ هل حقيقة يمكن للأسباب المتعلقة الأخرى أن تتفوق علي أسباب المصلحة الذاتية ؟

2- هل الحقيقة بأنه الآن وفي الماضي قد اعتنقت مجتمعات مختلفة بشدة معايـير أخلاقـية مختلفة تشير إلي أنه يجب أن نكون أخلاقيين من خلال نظرية النسبية ؟ أشرح لماذا ؟ " نعم " ولماذا لا ؟ عندما يناقش غير الفلاسفة الأخلاق ، فإنهم غالبا ينجذبون إلي النسبية الأخلاقية . لماذا تعتقد أن يحدث هذا ؟

3- يشكو بعض النقاد من أن أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة تبالغ فـي التقنـية ومليئة بالمصطلحات المتخصصة . هل تنظر إلي هذا علـي أنـه مسألة خطيرة ؟ ماذا عن الاتهام بأن أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن توفر القليل من التوجيه لأن الفلاسفة يختلفون بين أنفسهم في كتاباتهم المتعلقة بهذه الموضوعات ؟

4- يسـلم Crisp بوجود عدم اتفاق خطير حول موضوعات كثيرة في أخلاقيات دوائر الأعلام . قيّم هذه الاستجابات الثلاث إلي المعارض الـذي يجـادل بأن أفراد منظمات الأعمال يجب عليهم أن يتجاهلوا الفلاسـفة إلـي أن يصـلوا إلي شكل من أشكال الاتفاق حول هذه الموضوعات . هل تجدها مقنعة ؟

5- هـل توافـق علي أن أخلاقيات منظمات الأعمال مهمة ؟ هل يجب

تشجيع أفراد منظمات الأعمال علي التفكير حول المسائل الأخلاقية ؟ هل توجد أية مشكلات أو حالات نقد لأخلاقيات منظمات الأعمال قد تجاهلها Crisp أو فشل في أن يكون منصفاً معها ؟ ما هي في رأيك المهـــام الأساســية لأخلاقيات منظمات الأعمال ، وما التحديات التي تواجهها؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

General introductions to business ethics are provided by Richard T. De George, *Business Ethics*, 5th ed. (Prentice-Hall 1999), Manuel Velasquez, *Business Ethics*, 5th ed. (Prentice-Hall 2001), and William H. Shaw, *Business Ethics*, 4th ed. (Wadsworth 2002). For discussions of the nature and value of business ethics from different perspectives, see A. Stark, "What's the Matter with Business Ethics?" *Harvard Business Review73* (May-June 1993); William H. Shaw, "Business Ethics Today: A Survey," *journal of Business Ethics* 15 (May 1996); J. Angelo Corlett, "A Marxist Approach to Business Ethics," *Journal of Business Ethics* 17 (January 1998); and Norman Bowie, "Business Ethics, Philosophy, and the Next 25 Years," *Business Ethics Quarterly* 18 (January 2000). Three good sources of advanced work in business ethics are the *Business and Professional Ethics Journal, Business Ethics Quarterly*, and the *Journal of Business Ethics;* see also Alan Malachowski, ed., *Business Ethics: Critical Perspectives on Business and Management*, 4 vols. (Routledge 2001).

الفصل الثاني

مسئوليات رجل الأعمال

The Responsibilities of Businessman

J.R.Lucas

يقدم Lucas الحجج علي أن الرجال والسيدات في منظمات الأعمال لديهم التزامات أخلاقية تذهب إلي أبعد من مجرد تعظيم الأرباح وإطاعة القوانين . أفراد منظمات الأعمال لديهم دائما أبداً أفق اتخاذ القرار ، ولا يتصرفون بصورة غير عقلانية بإعطاء اهتمامات لأشياء أخرى بخلاف الأرباح المباشرة والبقاء داخل دائرة القانون . يستمر Lucas في تحديد الالتزامات التي يتمسك بها أفراد منظمات الأعمال ، والتي تترتب علي طبيعة الأعمال والدور الذي تؤديه في المجتمع . إنه يتناول بصفة خاصة علاقات منظمات الأعمال مع المساهمين ، مع أفرادها ، مع العملاء والموردين ، مع المنافسين ، ومع المجتمع ، والمسئوليات التي تنشأ عن هذه العلاقات.

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- يرفض Lucas فكرة أنه ليس من التفكير السليم بالنسبة لأفراد منظمات الأعمال أن يفعلوا أي شئ بخلاف المحاولة لتعظيم الأرباح. لماذا ؟

2- لدي بعض أفراد منظمات الأعمال الشك حول فكرة أن لديهم التزامات أخرى بخلاف السعي إلي الأرباح ، ولكن Lucas يكتب بأن هنا الشك " انتقائي " اشرح ماذا يعني

3- ماذا لدي ذهن Lucas عندما يكتب ، " التعاون ، وليس التنافس أكثر أوجه منظمات الأعمال أهمية ؟

4- يحدد C.B.Handy ست فئات من أصحاب المصلحة المختلفين والذين يمكن أن يكون لدي منظمات الأعمال التزامات تجاههم . من هم ؟ ماذا أضاف Lucas إلي هذه القائمة ؟

5- لماذا يعتقد Lucas بأن المساهمين لا يمتلكون شركتهم ؟

6- يعتقد Lucas بأنه يمكن أن يكون لدي منظمات الأعمال التزامات تجاه منافسيها ماذا لديه في ذهنه ؟

7- فـي نهايـة هـذا الفصـل يكتب Lucas بأن أفراد منظمات الأعمال غالبا ضحايا " تصورات ذهنية خاطئة " عن أنفسهم . ماذا يعني بذلك ؟

القسم الأول

يـنكر الكثـير مـن المفكرين إمكانية أن يكون لدي أفراد منظمات الأعمال مسـئوليات أو التزامات أخلاقية . ليس لدي أفراد منظمات الأعمال أي بديل آخر ، في ضوء منافسة السوق ، غير أن يشتري بأقل الأسعار ويبيع بأعلى سعر كلما أمكنهم ذلك . علي أية حال ، سوف يكون من غير المعقول – إذا ، كـان هـذا ممكنا عملياً – ألا يفعل ذلك . لا يمكن أنكار أن هناك إطار قانونـي يجب علي أفراد منظمات الأعمال أن يعملوا خلاله . ذلك كل شئ ، وإلي المدى الذي يحافظ فيه صاحب المشروع أو من يمثله علي بنود القانون وأحكامه ، فإنه حر في تعظيم أرباحه دون أية قيود للاعتبارات الأخلاقية أو الاجتماعية أو أية إحساس أبعد بالمسئولية علي ما يفعله .

هـذه الرؤية خاطئة . الحتمية الاقتصادية مزيفة . القوانين الصارمة للعـرض والطلـب ليست مصنوعة من حديد ، وتعبر عن ميول فقط ، دون تثبيت أي شئ ، وبدون ترك مساحة للاختيار . في الشئون الاقتصادية نواجه غالـبا بقـرارات ، وغالـباً نستطيع أن نختار بين عدد من بدائل سلسلة من الإجـراءات . الأمـر يعـود إلينا فيما نفعله ، إننا قوي مسئولة ، وقد نسأل لتفسير لماذا فعلنا ما فعلناه .

أيضـا التشـريعات لا تلتقط سلسلة واحدة من الإجراءات باعتبارها المسـار الوحيد الواجب اتخاذه . إنها لا تشير إلي أنه من غير الصواب أو

التفكير السليم أن تفعل شيئا ما آخر بخلاف تعظيم الأرباح . من الخطأ تفسير العقلانية في ضوء التعظيم . علي الرغم من أن بعض الاقتصاديين ، تأثراً " بـنظرية المباريات " يقدمون تعظيم الأرباح بهذا المعني ، فإنها تظهر ، كما فـي حالـة معضلة السجناء ، بصورة غير متماسكة . لأنه عندما يسعى كل فـرد لتعظـيم مردودا ته الخاصة ، فإن ذلك يمكن أن يؤدي إلي مخرجات مثالـية فرعية تقيّم من منظور التعظيم . قد يبدو التعظيم كفكرة جيدة بالنسبة لي بصرف النظر عما يفعله الآخرون . ولكن إذا كانت الفكرة واقعيا ، جيدة بالنسـبة لي ، فإنها تكون جيدة بالنسبة لهم أيضا ، وسوف نكون جميعاً في حالة أسوأ مما لو تبني كل منا سياسة تأخذ في اعتبارها مصلحة الآخرين كما نهتم بمصلحتنا . تتطلب العقلانية ، ليس فقط التعظيم ، ولكن أيضا في توسيع نطـاق اهتماماتنا . نحن نقبل أنه سوف يكون من الغباء أن يتم توجيهنا فقط مـن خـلال المـردودات السريعة دون أن نأخذ في الاعتبار تلك الخاصية بالمسـتقبل ؛ أننا نحتاج ليس فقط لتوسيع رؤيتنا بمضي الوقت ، ولكن لكي تشـمل المـزيد مـن الأشخاص ، الانتماء إلي جماعات محددة ، وأن يكون تفكيرنا ليس فقط من أجل مصلحتي الذاتية ، ولكن أيضا مصلحتنا الجماعية .

مـن الخطأ أيضا الاعتقاد بأنه بمجرد وضع القانون ، يصبح رجل الأعمال حراً لملاحقة الأرباح في إطار الحدود التي وضعها القانون . يمكن أن تمـثل المعايـير التـي وضعها القانون الحدود الدنيا فقط ، وليست بديلاً للمعايير الأخلاقية ، ولكنها تحتاج إلي أن تكون مكملاً لها . نحن نعترف بأن هناك التزام أخلاقي بإطاعة القانون ، وأن كل نظام قانوني يحرك المزيد من الـتدريس الأخلاقـي ، وأن تلك الاعتبارات الأخلاقية ، لها تأثير مهم علي تفسـير وتطوير القوانين . سوف ينهار النظام القانوني ، ما لم يكون مطاعاً من معظم الناس ، وفي معظم الأوقات ، وما لم يقول الشهود الحقيقة كاملة ،

وما لم يحصل القضاة والمحلفون إلي أحكام أمينة ، دون أن يكون ذلك تحت تهديد الإكراه والقهر . نحن نريد القوانين لكي تطبق في مناسبات معينة ، لأن المجتمع المدني علي خلاف بعض الجمعيات التطوعية ، غير انتقائي ، ويحتوي علي أعضاء لا يهتمون كثيراً بالالتزام بالقانون ، وسوف يهزءون به إذا استطاعوا ، وإذا استطاعوا مخالفته سوف يقاضونهم الآخرون . ولذلك يجب أن يتم تدعيم القانون بالتهديد بالعقوبات القهرية . ولكن لأن هذه العقوبات قاسية ، يجب أن يكون تطبيقها خاضعاً للكثير من الإجراءات الوقائية . نحن نحتاج إلي محاكمات ، وأكوام من الأدلة والبراهين ، وعادة نكون حذرين حول إصدار تشريعات ضد بعض السلوكيات المعترف بأنها آثمة بسبب صعوبة تطبيق القانون ، أو الابتزاز التهديدي بالفضيحة ، أو لأسباب كثيرة قوية أخرى . وحيث أن المعيار الذي يفرضه القانون يمثل بالضرورة الحد الأدنى ، بمعني المستوي التالي المقبول في الحياة الاجتماعية والتجارية .

يوجد البعض من هذه المعايير لدي أفراد منظمات الأعمال ، علي الرغم من أنها ، توفر حيزاً محدوداً لاتخاذ القرارات ، فإنها ليست بعيدة عن العقلانية ، إذا أخذت في الاعتبار نطاقاً واسعاً من الاهتمامات ، بدلاً من مجرد تعظيم الأرباح الفردية السريعة ، ومهامها القانونية لا تثقل كاهل منظمات الأعمال بصفة عامة . عندما تقرر ماذا تفعل ، وتبرر القرارات التي تتخذ بعد ذلك ، فإنه توجد أسباب متنوعة ، مع وضد سلسلة الإجراءات المختلفة التي تتعرض لها مثل هذه القرارات . ليس بالضرورة أن تكون هذه الأسباب قاصرة علي تعظيم الأرباح داخل الإطار القانوني .

... الشركات أشخاص معنوية وليست طبيعية ، بمعني أنه ليس لها أرواح : لا يمكن استدعاؤها للشهادة ، للاستقامة الفنية ، لأن تكون نموذجاً

للتدين ، أن تُؤثر علي نفسها مصلحة الغير ، ولكنها لا تدعى بأن الالتزامات العامـــة العادية الخاصة بالمجتمع لا تنطبق عليها . تنشأ هذه الالتزامات من الأنشــطة التـــي نـــنخرط فيها والسياق الذي نعمل في إطاره ، وتطبق علي منظمات الأعمال بنفس القدر الذي تطبق به علي المشروعات الأخرى ، ليس بسبب أن لها أرواح ، ولكن لأنها مراكز اتخاذ القرار .

سوف لا يزال من الممكن لفرد منظمات الأعمال أن يبقي متشككاً . دائمـــا مذهب الشك ممكن ولكن له ثمن : يمكن لأصحاب العقول الجامدة أن يـــتجاهلوا كل اهتمام بالبيئة كعقلية تتسم بالعنف أو الفوضى غير الواقعية ، ويمكن أن يؤجل مدفوعاته إلي الموردين إلي آخر لحظة ممكنة ، ولكن عندما تتصل به عصابات " المافيا " ، وتقترح .عليه أن يشتري الحماية من الهجوم الـــذي يحـــرق ممـــتلكاته ، فإنه من المحتمل أن يفقد كل ثروته ويتحول إلي مصاف الفقراء . أنه يؤمن بشدة بحكم القانون ، وأن ذلك العنف لا مكان له فـــي المجـــتمع المتمدين . إن شكه ، باختصار ، انتقائي . ومن المحتمل أن يتحول كل اختيار من فرضيات الشك إلي تنافر وعدم تماسك . تحتاج الحجج المخـــتلفة إلي إظهار مواقف مختلفة غير قابلة للدفاع عنها . ومع كل موقف يوجد تناقض بين المصلحة الذاتية الحالية المدركة من منظور ضيق الأفق ، وبيـــن ســـبب ذي نطـــاق واسع يطلق عليه بصورة ملائمة " أخلاقي " تبقي الأخلاقية والمصلحة الذاتية متعارضتان ، ولكن كل ترجمة للمصلحة الذاتية ينظر إليها في النهاية علي إنها بعيدة عن الفكر المتحرر الواعي . الشك دائما ممكن ، ولكن لا يكون أبداً رشيداً ومعقولاً علي المدى الطويل .

القسم الثاني

الأسباب الإيجابية لالتزام الفرد في منظمات الأعمال تنبع من طبيعة الأعمال. علي عكس المفاهيم الحالية ، منظمات الأعمال أساساً أنشطة تعاونية . سوف لا تحدث التعاملات في منظمات الأعمال ، ما لم يكن هناك ثمار ذاتية للتعاون ، والتي يمكن أن تفيد كلا الطرفين ، ربما عن طريق بعض التسويات المالية . العمليات في منظمات الأعمال تقوم أساساً علي طرفين يستفيد كل منهما عند إتمامها . التعاون وليس التنافس هو الوجه الأكثر أهمية في منظمات الأعمال ، وعلي الرغم من أن المنافسة تبقي محورية ، فإن الكيان التعاوني يشكل الأرضية الصلبة لكثير من الالتزامات ، والتي يجب أن يعترف بها الأفراد في منظمات الأعمال سواء كانوا مستثمرين أو مديرين . الأكثر من هذا أن التعاون عادة طويل الأجل وذو نطاق واسع ، وأية عملية بعيدة عن هذا هي الاستثناء وليس القاعدة . نمطيا مشروع الأعمال عملية مستمرة بمضي الوقت ، وموضوعة داخل إطار اجتماعي محدد من الفهم المتبادل . إنني أبيع إلي العملاء الذين هم معتادون علي شراء نوع السلع التي أبيعها ، وأشتري من الموردين الذين يكسبون دخولهم ومعيشتهم من التوريد المنتظم والذي يعتمد عليه من السلع والخدمات إلي من يريدونها . تنبع التزامات أفراد منظمات الأعمال من الطبيعة التعاونية للأعمال والقيم المشتركة والفهم المتبادل للمنظمات التعاونية التي تحدث في إطارها تعاملات منظمات الأعمال .

في كثير من الحالات يكون الكيان التعاوني واضحاً . ذلك لأن المساهمين ، أولي الأمر ، الزملاء ، والعاملين يتعاون مع ذلك الفرد في دائرة الأعمال الذي يكون قادراً علي إدارة الأعمال . والقيم المشتركة التي

يقوم عليها ذلك التعاون تشكل عدداً من الاعتبارات التي يجب أن يأخذها في اعتباره عندما يتخذ قراراته . وبالضبط ما هي واجباته نحو المساهمين ، أولي الأمر ، الزملاء ، والعاملين . والأكثر إشكالية عليه أن يفكر في كيفية حل صراعات هذه الواجبات ، وهذا أيضا يكون موضع نظر الأطراف المتعاونة . ولكن من الصعب الادعاء جدليا بأنه ملتزم بواجباته تجاههم ، وأن هذه الواجبات تنبع من كونهم أعضاءٍ فاعلين في نفس مشروع الأعمال . ومع ذلك ، فإنه يمكن إقامة الحجة جدليا بأن صاحب العمل عليه واجبات أيضا لعملائه ، للموردين – وحتى للمنافسين – لأنه في هذه الحالات ، نكون أكثر وعياً مباشرة بأوجه الخصومة والتنافس للعلاقة ، والتي تبدو خارجية تماماً . وواقعيا ، هذه العلاقة خارجية إلي حد كبير ، يوجد عنصر خصومة في المساومة مع الموردين أو العملاء ؛ والمتنافسون يتنافسون . ولكن المساومات لا يمكن أن تحدث ما لم يكن هناك بعض فائض المتعاونين الذي تدور المساومة حوله ، وسوف لا يوجد من يجري صفقات معي فقط من أجل سواد عيوني . عندما أعدّ نفسي لتلبية رغبات وحاجات الشخص الآخر ، عندها سوف يكون ذلك الشخص مستعداً لعقد صفقات معي . ولذلك ، إذا كنت أنا ذلك الشخص الذي يريد الناس أن يعقد صفقات معه ، يجب أن أري نفسي كما يراني الآخرون ، وأن أراها علي أن الصفقات معي جيدة من وجهة نظرهم الخاصة . علي الرغم ، أنني قد أكون ناجحاً في أن احصل علي أسعار مبالغ فيها من العملاء ، ولكنني لا أستطيع أن أبني أعمالي علي هذا الأساس فقط ، ذلك ، لأنني لا أستطيع أن أبرر لماذا يجب أن يرغب الناس في التعامل معي . هناك فرق كبير بين الطبيب الجيد ، والطبيب الناجح ، ولذلك ، يمكننا أن نتبع تعليمات " أفلاطون " في كتابه الأول عن " الجمهورية " حيث قدم الحجة علي أن دور رجل الأعمال يتحدد اجتماعيا في

ضوء ما يقدمه من خدمات إلي الآخرين . توفر هذه معايير علي ما إذا كان يقـدم دوره بصـــورة جيدة أو ضعيفة ، ويقيم الأسباب القوية لالتزامه تجاه الآخريــن الذيــن يعقــد معهــم الصـــفقات ويجري التعاملات . المنافسون يشاركونني هذا ، ونحن معا قد نحتاج إلي أن نتمسك بالمعايير ونتأكد من أن الجمهــور يخدم بصورة جيدة من أفرادنا وتجارتنا بصفة عامة . فيما وراء هــذه القــيم المشــتركة ، يوجــد الالتزام الأكثر بعداً والمتمثل في الإنسانية المشتركة ، والتي تدعونا إلي إدراك الناس الآخرين علي أنهم زملاء عضوية في الإنسانية . ولذلك ، حتى إذا لم يكن هناك مصلحة مشتركة مع من أتعامل معهم من العملاء ، الموردين ، أو المنافسين ، سأظل في حاجة إلي معاملتهم كأشخاص ، لكل منهم وجهة نظره الخاصة ، والتي أحمل تجاهها ، انطلاقاً من العدالة ، بعض الالتزامات للتعامل المنصف والأمين .

القسم الثالث

يمــيز C.B Handy بيــن سـتة فـئات مخــتلفة مــن أصحاب المصلحة Stakeholders ، والذيــن يجــب أن يــأخذ مــتخذ القرار اهتماماتهم في الاعتبار: الممولين ، العاملين ، الموردين ، العملاء ، البيئة والمجتمع ككل ، ويناقش بأن هذه الفئات الست تشكل شكلاً سداسياً علي متخذ القرار أن يوازن بيــن الإلــتزامات المخــتلفة ، وأحيانا المتصارعة . قد يتم عمل المزيد من التميــيز لهــذه الفــئات . يوجد المساهمون في موقف مختلف عن الدائنين الآخرين . يحمل العاملون التزامات تجاه أصحاب الأعمال ، والعكس صحيح . تتضــمن الالــتزامات تجاه المجتمع ككل التزامات تجاه المجتمع المحلي ، تجــاه الأمــة ، وربما تجاه المجتمع الدولي وكل البشرية . تعترف كثير من

الشـــركات أيضـــا ببعض الالتزام تجاه صناعتها أو تجارتها . يوجد بعض الالتزام بالممارسة الأمنية والعادلة تجاه المنافسين ، قد نلخص :

1 – المساهمون	Shareholders
2 – العاملون وأصحاب العمل	Employee and employers
3 – العملاء	Customers
4 – الموردون	Suppliers
5 – الدائنون	Creditors
6 – المنافسون	Competitors
7 – التجارة أو المهنة	Trade or profession
8 – المجتمع المحلي	The local community
9 – الدولة	The state
10 – المجـــتمع العالمي والإنسانية بصفة عامة	The international community and mankind generally
11- البيئة	The environment

مـــن المغـــري أن تصف هذه كواجبات . بالتأكيد يمكننا أن نحاصر رجـــل الأعمـــال بـــأن يشـــرح سبب فشله في أن يأخذ في اعتباره مصلحة المســـاهمين ، العاملين ، المحليات ، المستوي القومي أو البيئة ، وإذا أعيدت صياغة السؤال : لماذا يجب عليّ أن .. ؟ إنها ليست من أعمالي أو واجباتي ، فـــإن هذه الإجابة تكون جوفاء . ولكن كلمة " واجب " تشير إلي قوة حجة الالـــتزام التي لا تتحقق غالباً . واجبات تفادي العنف والأمانة قوية الحجة ، ولكـــن كثيراً من الالتزامات ظاهري فقط ، وقد يتجاهله الآخرون . يجب أن تبقـــي مشروعات الأعمال وأن تستمر ، وهذا قد يتطلب الاستغناء ليس فقط عن العامل غير الكفء ، ولكن أيضا العامل المجد والمثابر . قد يشعر رجل

أو فرد دائرة الأعمال ، عندما يواجه بحالات الطلب الأخلاقي الذي لا ينتهي بصورة ظاهرة بالميل لاتباع " المذهب الميكيافيللي " ويبعد الأخلاق إلي عالم خاص ، علي أنها غير عملية في تسيير شئون الأعمال الخطيرة . هذا خطأ . نستطيع أن نحمي أنفسنا ضد ذلك الخطأ ، ليس بالحديث عن واجبات قاطعة ونهائـــية ، ولكن عن أسباب الالتزام . لست مجبراً دائما علي إبقاء العاملين غـــير الأكفـــاء أو الزائديـــن عـــن الحاجـــة ، ولكنني أحمل تجاههم بعض الالتزامات. إذا كانت حياة المشروع تعتمد علي هذا الإجراء ، يجب أن اتخذ القرار الصعب : ولكني لست عادة عند هذه النقطة الأبعد . قد أستطيع تأجيل حـــالات الاســـتغناء ، إعطاء إنذارات في حالة عدم الكفاءة ، وإخطار لفترة زمنـــية طويلة في حالة الأعداد الزائدة . ليست المسألة " هذا أو الطوفان " . ليس مطلوبا من صاحب العمل أو مديره أن يكون دائما ليناً . ولكنه لا يحتاج أيضا أن يكون قاسياً دائما بطبيعة الحال .

الالـــتزامات تجاه المساهمين والعاملين ، والالتزامات من المساهمين والعامليـــن تتـــبع مـــن الاهـــتمامات المشتركة . الالتزامات تجاه العملاء ، الموردـــين ، الدائنين ، والمنافسين أساساً التزامات خارجية تنبع من اعترافنا بمصداقية وجهة نظر الشخص الآخر كشرط ضروري وصولاً إلي الإحساس المتماســك لأنشـــطة الأعمـــال . ولكن في كل من هذه الحالات تطبق أيضا الاعتبارات الأخرى ، وما يتبقى هي مزيج من الحالات الواضحة .

القسم الرابع

يعـــتقد غالبا أن الشركات المحدودة العامة يمتلكها أصحاب الأسهم ، ومن ثم فـــإن الالتزامات تجاه المساهمين في أقصي درجة من الاهتمام . ولكن يمكن القول علي نحو صارم بأن المساهمين لا يمتلكون شركتهم . تعتبر الشركات

العامـــة المحـــدودة كيانات مصطنعة ، التي للمساهمين فيها حقوق محددة ، ولأن الـــتزاماتهم محدودة ، فإن حقوقهم أيضا محدودة . علي أعضاء مجلس الإدارة الـــتزامات معيـــنة ينص عليها القانون ، وخاصة في الإشراف علي الـــتعاقدات (المناقصـــات والمزايدات) ، وبصفة عامة العمل علي ازدهار الشـــركة . ولكـــن الالتزام الأخير لا يطغي علي كل الالتزامات الأخرى . المديـــرون ليسوا مقيدين بالتزام ما لإجراء مفاوضات أو مساومات في أعلي مســـتوي ممكـــن من التشدد في كل حالة ، وفي كل مناسبة من أجل تعظيم عـــائدات الأسهم . علي الرغم من أنهم مكلفون للسعي إلي تحقيق الأرباح ، فـــإن لديهم – كما هو الحال مع الناس الذين يفوضون للعمل باسم آخرين – بعـــض الحـــرية للتصـــرف والاختـــيار ، وذلك في كيفية تنفيذ وكالتهم عن الآخريـــن ، ولديهم صلاحية أخذ عوامل أخرى في الاعتبار . تقرير زيادات فـــي الأجـــور والمرتـــبات ؛ قد يعني أموالا أقل متاحة في الحال لكوبونات المســـاهمين ، ولكنها قد تثبت أنها أكثر ربحية في الأجل الطويل ، وقد تدعم مركـــز الشـــركة . علي الرغم من أن المساهمين قد يخطرون مجلس إدارة شـــركتهم علي العمل علي زيادة الأرباح مباشرة ، وعلي تضييق بند الأجور والمرتـــبات إلـــي أقصـــي حد ممكن ، فإنه لا يمكن افتراض أن المساهمين يـــريدون – كشـــيء متوقع – استنزاف دخول العاملين . الافتراض الطبيعي أنهـــم يـــريدون أن تكون شركتهم موضع فخرهم ، وأنها تعامل العاملين بها علي نحو عادل ، وأنها تقدم ما تستطيعه للمجتمع المحلي الذي تعمل داخله ، وللســـياق الأرحـــب الـــذي تمارس فيها أعمالها . إنها مسألة درجة : شركة Pilkington ذات التميز في الكرم ، والاهتمام بالمجتمع تعطي ما يزيد علي 0.4 في المائة من أرباحها كهبات خيرية (Sorell and Hendry 1994) . فقـــط المساهمون كثيرو المطالب هم الذين يستطيعون الإصرار علي زيادة

أربـــاح أســـهمهم ولو بنسبة ضئيلة ، بدلاً من قيام شركتهم بأداء دورها في محيط عملياتها الإنتاجية .

علي المساهمين واجبات . البعض نص عليها القانون – غالبا تتعلق بمعاملة المساهمين الآخرين بصورة عادلة عند امتلاكهم أغلبية الأسهم . تنبع الواجبات الأخرى من حقيقة أن كل مساهم يستمد بعض المزايا من العمليات التشغيلية لشركته ، ويمكنه أن يجعل صوته مسموعاً أثناء اجتماعات الجمعية العمومـــية . يـــنكر كثـــيرون من المفكرين حديثا وجود أية التزامات علي المســـاهمين – دافعهـــم لشـــراء الأســـهم الحصول علي الأموال ، وهذا هو اهـــتمامهم الوحيد . ولكن الحجة عبارة عن استنتاج لا يتفق مع المقدمات : توجـــد أشـــياء كثـــيرة أفعلهـــا للحصول علي الأموال ، ولكن هذا لا يبطل مســـئولياتي في الموضوع . قد استثمر أموالي في الأراضي أو في المباني المنزلـــية ، ولكني أظل معرضاً للنقد ، إذا أصبحت الأرض تمثل إزعاجا أو أذى عامـــاً ، أو اســـتخدمت المنازل لأغراض غير أخلاقية . قد استثمرت بعـــض أمـــوال صـــناديق المعاشات في أعمال فنية . ولكن إذا تقادمت تلك الأعمال الفنية ، وأحيلت إلي أكوام الخردة أو المخلفات ، يجب أن نعتقد بأن الأمـــوال لم تحظ فقط باستثمار جيد ، ولكن القائمين علي صناديق المعاشات تصـــرفوا تصرفاً غير مسئول . بالمثل ، عندما أمتلك أسهماً ، لا أستطيع أن أهرب من إلتزامات الملكية ، بحجة أنني امتلكتها من أجل كسب الأموال .

القسم الخامس

أحـــد الأســـباب حول قلق المفكرين من التركيز علي أن واجب المديرين في تعظـــيم ربح المساهمين يتمثل في أن المطالبات التنافسية الأخرى قد تقدمت وأن المديريـــن يخشـــون أن تـــتحول الشركات بحيث يصبح كل منها البقرة

الحلـوب ، والتـي تدار لمصلحة أطراف أخرى ؛ والأكثر وضوحاً لصالح العامليـن بها ، ولكنهم ليسوا الطرف الوحيد . تتبع الالتزامات من المشروع المشترك ، حيث ينخرط العاملون في أداء ما يطلبه منهم صاحب العمل ، في مقـابل مـا يحصلون عليه من أجر . يوجد وجهان لهذه العلاقة : ليس فقط الخارجـية ، تلك التي توصف بالخصومة ، والتي تتبع من المشروع العام ، حيـث تـتعارض مصـالح الأطـراف ، ولكن أيضا العلاقة التي توصف بالتعاونـية، والتـي تتبع من المشروع المشترك والذي يولّد الفائض المتاح للتقسيم فيما بينهم .

يخبر صاحب العمل العامل بما يفعله ، ولذلك يشاركه المسئولية فيما يفعلـه . كـل مـنهما مسئول ، ولكن علي صاحب العمل الجزء الأكبر من المسئولية . إنه مدين للعامل بمسئولية إعطائه الحجم الملائم من التوجيه لأداء الوظـيفة ، لا يحرمه من كل أشكال حرية التصرف ولا يتركه بدون أهداف واضحة ، ويتأكد من أنه لا يفعل شيئا غير قانوني ، أحمق ، أو غير أخلاقي ... بالمـثل ، العامل مدين لصاحب العمل بمسئولية تنفيذ التعليمات بكفاءة ، وممارسة حريته في التصرف المسئول .

لأن صاحب العمل يتحمل مسئولية أكبر ، فإنه من المعقول أن تكون أعـباؤه أكـبر ، وبالتالـي يكون نصيبه من المزايا والفوائد المترتبة علي المشـروع أكبر . علي الرغم من أن معظم تعاقدات العمل قصيرة الأجل ، فـإن معظمهـا عملـيا طويـل الأجل إلي حد معقول . لا يستطيع أصحاب الأعمال أن يدربوا العاملين كل أسبوع . ويقدر العاملون الأمن الوظيفي . إنه مـن المعقول بالنسبة لصاحب العمل ، في حالة غياب الرفاهية التي توفرها الدولـة ، أن يتحمل بعض أخطار الأمراض الصحية ، لأن تكلفة غياب أحد العامليـن يمـثل جـزءاً زهيداً من ميزانيته ، وتشكل قيمة لا تذكر مقارنة

بإجمالـــي القوي العاملة ، بينما فقد الأجر الأسبوعي هو بمثابة كارثة بالنسبة للعامل الفرد ، وبنفس الطريقة . بالرغم من أنه يجب علي الطرفين أن يخطر كـــل منها الطرف الآخر عند الرغبة في إنهاء التعاقد قبل التاريخ المرغوب بفـــترة زمنـــية طويلة ، فإن الالتزام أكبر علي عاتق صاحب العمل أن يفعل هـــذا. ولكن علي الرغم من أن هذه الالتزامات حقيقية ، ولكنها ليست ممتدة بـــدون تحديـــد ســـقف زمني . قد يتم الاستغناء ليس فقط عن العاطل وغير الكـــفء ، ولكن أيضا العامل المجد إذا كان يمثل أعداداً زائدة عن الحاجة ، وأن توظيفه لم يعد مربحاً . ليس من مهام صاحب العمل أن يوفر التوظف ، بل أنه حديثا أصبح من المشكوك فيه أن يكون هذا مسئولية الدولة أيضا .

يعتقد كثير من الناس أنه يجب أن يكون للعاملين نصيباً في الأرباح ، وأن مـــن شأن هذا أن يزيل عنصر الخصومة من علاقة العمل . أنه ترتيب قـــابل للتطبـــيق ، تبنته مجموعة صغيرة من الشركات ، ولكن تحيطه بعض الصـــعوبات . لا يزال هناك وجه للاختلاف في تحديد الحصة التي يجب أن يحصل عليها كل عامل . يضاف إلي ذلك ، أن الأرباح غير مؤكدة ، ويمكن أن تفشـــل في التحقق في السنوات السيئة . قليل من العاملين يمكنهم الصمود أمـــام تـــراجع دخولهم لفترات طويلة . أنهم منطقيا ينفرون من المخاطرة ، ولذلـــك ، من الطبيعي بالنسبة للعاملين أن يرغبوا في عائد ثابت ، بدلاً من حصـــة كبيرة ولكن ليست مؤكدة ، كما في حالة النصيب في الأرباح . مرة أخـــرى ، الذيـــن يحملون أسهماً قابلة للتداول في البورصة يكونون في حالة اســـترخاء إلـــي حـــد مـــا حول عائدات أسهمهم الحالية من أجل النمو في المستقبل، بينما العامل الذي يقترب من سن الإحالة إلي التقاعد ، أو يفكر في تغيـــير وظيفـــته إلي شركة أخرى لا يكون لديه حافز لتدعيم سياسات إعادة ضخ الأرباح في الشركة . لا يوجد من بين هذه الاعتراضات ما هو حاسم ،

ولكنها مجتمعه تفترض أن دفع أجور ومرتبات ثابتة للعاملين بدلاً من بعض المشاركة في الأرباح تعبر عن سياسة عادلة ومقبولة .

عند المساومة حول الأجور تكون مصلحة رب العمل ومصلحة العامل متضاربة ، ولكن المعارضة الحالية تكون أكبر إذا تعلق الوضع بالمشاركة في الأرباح طويلة الأجل . إنه في مصلحة الطرفين ، وفي المواقف الأخرى المماثلة ، أن تستمر علاقتهما ، ويجب أن ينظر إلي هذه العلاقة علي أنها مربحة لكلا الطرفين . هذه الاعتبارات ليست كافية لتحديد الأجر العادل بالضبط أو السعر العادل بالضبط : عادة ، نحن نتركها إلي السوق لتحديد معدل الأجور الجاري ، وعادة دفع المعدلات الجارية يعتبر منصفا بدرجة كافية ، ولكن السوق ليس كاملاً في حد ذاته ، ودفع معدلات الأجور يمكن أن تكون غير منصفة ؛ أننا نستطيع أن ننتقد صاحب العمل الذي يدفع الأجور التي تسد فقط رمق العامل وجوعه ، حتى إذا وجد عاملون بائسون مستعدون لقبول أجر الكفاف . أن الاتحاد العمالية يمكنها أن تقذف بالصناعات إلي حالة الإفلاس من خلال الإفراط في طلبات الزيادة في معدلات الأجور .

القسم السادس

العلاقة مع العملاء والموردين تعتبر خارجية بصورة أكبر كثيراً منها في حالة المساهمين أو العاملين . وتتبع الالتزامات من التوجه الآخر لتعاملات المشروع بدلاً من الارتباط طويل الأجل . تقليديا تقع المسئولية علي عاتق المشتري للتأكد من أن التعامل يتفق مع أغراضه : " علي المشتري أن يكون حذراً " لأنه هو الذي يستطيع أن يعرف ما هي حقيقة أولوياته ، وهو فقط

الـــذي يقـــرر الشراء من عدمه ، ولكن حتى في " العصور الوسطي " كانت هناك مؤهلات لهذا المبدأ ....

يبقـــي صحيحا أن المشتري هو وحده الذي يقرر أولوياته و أن قرار الشـــراء النهائـــي بيده . ولكننا الآن نعرف أنه عند تقرير الشراء ، ليس هو الـــذي يفـــرض هواه الذاتي في حالة معينة . ولكن يفترض أن يتخذ اختياراً رشـــيداً لشـــراء بعض السلع أو بعض الخدمات من نوع ملائم ، وحينئذ يقع العـــبء علي البائع ، والذي يكون في وضع يسمح له بمعرفة ماذا عليه أن يبيع ، لكي يورد ما يتوقع أن يكون المشتري في حاجة إليه بدرجة معقولة . " علـــي المشتري أن يحذر " ترتب مسئولية علي البائع لتلبية متطلبات نوع المشـــتري ، بحيـــث يمـــيز نفسه علي أنه ذلك الشخص الذي لدية السلع أو الخدمات التي يجب أن تكون متوقعة لتحقيق رضا المشتري .

أولـــئك الذيـــن يبيعون يحصلون علي وحدات معيارية من قيم مالية معـــتمدة . ولأنهم يستطيعون التأكد من أن أموال شخص ما علي نفس جودة الآخر . فإنه يجب عليهم أن يكونوا مستعدين لمعاملة كل العملاء الجدد علي قدم المساواة ، ولا يميزونهم عن البعض ولا يتقاضون منهم أسعاراً ابتزازية. فـــي بعض التشريعات لا يسمح بمنح خصومات بالمرة دون الحصول علي إذن مسبق حتى بالنسبة للعملاء ذوي التعاملات طويلة الأجل ، وذات القيمة الحالية ، يسمح بالخصومات ، إذا أخذنا في الاعتبار عدم وقوع ضرر كبير علـــي الآخريـــن . سائقو التاكسي الذين يحصلون علي تعريفة ابتزازية من الأجانب غير المحصنين يكون سلوكهم غير عادل . لو أنني اعتمدت علي أن أحصـــل علـــي الـــتعريفة المعيارية في ميدان تخصصي ، يجب أن يكون الآخـــرون قادريـــن علي الاعتماد عليّ بأنني أطلب فقط التعريفة المعيارية مقابل الخدمة المعيارية .

الكثير من منظمات الأعمال الحديثة ، بعضها أسماء معروفة ، تخدع مورديها بعدم تسديد مستحقات هؤلاء الموردين في التوقيت المتفق عليه . من المعتقدات الشائعة أن الإدارة المالية الماهرة هي التي تؤجل الدفع حتى اللحظة الأخيرة ، قبل صدور الوثيقة الرسمية لزيادة الأرصدة النقدية أو لتفادي دفع فوائد علي المسحوبات علي المكشوف . لقد أفلست شركات صغيرة كثيرة نتيجة لذلك . الحقيقة التي تقول بأن الممارسة غير محرمة قانوناً تظهر شيئا رديئا ومكروها في ثقافة منظمات الأعمال البريطانية وفي بعض البلدان الأخرى والتي يجب أن يخجل منها رجال الأعمال ، بالطبع متروك للشركة ، وفي بعض الحالات المعقولة التفاوض حول ائتمان طويل الأجل . سوف يعكس ثمن التعاقد حينئذ هذه الحقيقة . الذي لا يمكن الدفاع عنه أن توافق علي الدفع في تاريخ معين وحينئذ لا تدفع . للأسباب التي ذكرت سابقاً ، يكون من الصعب والمكلف اللجوء إلي القانون . الالتزام أن تدفع في تاريخ متفق عليه ، وليس حينما تأمرك المحكمة بذلك .

القسم السابع

قد يبدو غريبا القول بأنه علينا واجبات تجاه منافسينا ، لأنه طبقا للرؤية التقليدية ، يجب أن نقطع دابر المنافسة في مباراة صفرية القيمة ، حيث أن مكاسبهم تمثل خسارتنا . ولكن ، كما هو الوضع في حالة المباريات ، وفي دوائر المحاكم القانونية تظهر حقيقة أن الممارسة الخصومية لا تعني أنه لا توجد التزامات ، تعني فقط أن بعض الالتزامات لم تنفذ في هذه المواقف . الالتزامات بالأمانة والإنصاف في التعامل تحقق ما هو طيب في المنافسات الرياضية وفي أماكن السوق ، علي الرغم من وجود تضارب مصالح طبيعي، مع كل طرف يناضل من أجل النجاح ، حتى لو كان ذلك علي

حســاب منافســه ، فإن هناك طرقا مختلفة للتنافس ، وأننا نمتلك الإحساس البديهــي القوي بما هو منصف وما هو غير منصف . لتوفير سلعة جيدة أو تقديــم خدمة جيدة بسعر منخفض فهذا شئ منصف : ولكن عندما تحصل " شــركة الطــيران البريطانــية " علي أسماء الذين ينون السفر علي طائرات شركة Virgin منافستها ، وتتصل بهم تليفونا ، عارضة عليهم طيرانا مقارنا بأسعار مخفضة ، إنه بالتأكيد ينظر إليه علي أنه سلوك غير أخلاقي . إنها لم تكن تتنافس علي مستوي ميدان اللعب ، بل إنها كانت تستخدم معلومات ليس مــن حقهــا الحصــول عليها لكي تقدم عروضا خاصة ليست مفتوحة أمام الجمهــور العام ، لإغراء فقط أولئك الذين قد عقدوا العزم علي الطيران مع Virgin لتغيير رأيهم .

القسم الثامن

علــي الشركات واجبات تجاه المجتمع المحلي وتجاه السياق الأكثر اتساعاً . الحجة الأساسية تلك التي أعطيت سابقاً بالفعل ، بأن الشركة كوحدة اقتصادية تمثل مركز اتخاذ القرار ، ومن ثم قادرة ، وتحتاج إلي أن تأخذ في اعتبارها اعتــبارات متــنوعة عــند الوصول إلي قراراتها . بصفة خاصة ، تستطيع الشــركة بصورة معقولة أن تقام في المكان حيث تباشر عملياتها التشغيلية . إن لديها القوة أن تحدث تغييرا في الطريقة التي تقع علي أساسها الأشياء في موقعهــا المحلــي . ويمكن أن تثار الأسئلة عن الأشياء التي تفعلها ، والتي ســوف يرغــب رجــل الأعمال المسئول أن يكون قادراً علي إجابتها بشكل مــرض ، ومن ثم يوضح أن المشروع هو بحق ، ممارسة تعاونية ، وليس مجرد موضوع للمصلحة الذاتية . توجد ثلاثة مجموعات مختلفة من الجيران يمكن تحديدها : المجتمع المحلي و المجتمع القومي – وربما – البشرية ككل.

يضاف إلي ذلك ، أننا نستطيع تحديد حالة من الجيرة غير شخصية – البيئة – بصفتها أيضا مركز اهتمام .يمكن تفسير مسئوليات الشركة تجاه المجتمع المحلي إلي حد معقول في صورة مدفوعاتها من العوائد والضرائب . ولكن أحـيانا توجـد حاجات خاصة والتي يكون المجتمع المحلي غير قادر علي تلبيـتها ، أو فرص متاحة فقط لدي الشركة ، ومن ثم ، قد يكون هناك سبب وجـيه لمزيد من الإجراءات . كما في حالات أخرى ، يمكن تبرير الإجراء فـي ضـوء المصـلحة الذاتـية المستنيرة – إذا كان موقع الشركة جيداً ، والمجـتمع المحلـي مزدهراً ، سوف يرغب الأفراد في العمل لدي الشركة وعقـد الصفقات معها ، – ولكن في كثير من الحالات يكون الدافع الأساسي أخلاقيا بالكامل .

عـادة تكـون الأنشطة الاقتصادية ملوثة ، وعادة يطلب من رجال الأعمال أن يأخذوا في اعتبارهم التأثيرات التي يحدثونها علي البيئة . يشعر الـبعض داخلـيا بالذنب ويتساءل كيف يمكنهم الحصول علي مشروع قانون كامل للصحة : آخرون أكثر جرأة ، ويقولون إنها مسئولية المشرّعين الذين علـيهم أن يضـعوا معايير مقبولة للانبعاث ، وفي داخل هذه الحدود فإنهم أحرار للقيام بما سوف يعظمّ أرباحهم .

كـلا الرأيين خاطئ . بينما يمكن القول بأن كل النشاط البشري هو حقيقة اعتداء علي البيئة ، فإنه ليست الحالة التي تجعله بالضرورة الأسوأ . الريف الإنجليزي يمثل نتيجة قرون من التفاعل الإنساني مع الأرض . أحيانا يكون من الصواب اتخاذ الخطوات اللازمة للمحافظة علي بعض المناطق في حالتها الأصلية ونقائها الطبيعي : في " البرازيل " تقريبا كل الساحل الأطلسي قـد اسـتزرع ، ومـن الصواب العمل علي حماية الجزء الباقي من الغابة الطبيعـية . تحـتاج غابـة الأمطار في وادي الأمازون إلي الحماية بسبب

الاستغلال التخريبي العنيف الذي تتعرض له حتى اليوم . ولكن ليس كل استغلال ضار : للتخلص من مستنقعات الملاريا ، أو الوجود الفعلي لفيروس الجدري هو بمثابة جعل العالم مكاناً أفضل ، ولو أنه أقل من الناحية الطبيعية.

ومع ذلك ، الكثير من العمليات الصناعية لها بالفعل تأثيرات سيئة . المخلفات والعوادم تلوث الجو ، سطح الماء الباطني ، أوالانهيارات الأرضية. يساهم احتراق كل طن فحم في الأمطار الحمضية ، تآكل الأبنية القديمة ، وتدمير الغابات ، وبالنسبة للصوَب الزراعية (البيوت الزجاجية) والتي قد تمثل – انطلاقاً من كل ما نعرف – نتائج في شكل كوارث في القرن الحادي والعشرين ، مثل هذه الاعتبارات يجب أن تدخل في حسابات كل متخذي القرارات . الرأي بأن هذا يرجع إلي القانون لوضع حدود لما يمكن القيام به ، وأنه في إطار تلك الحدود ، يصبح رجل الأعمال أو المدير في دائرة الأعمال حراً في فعل ما يراه الأكثر ربحية ؛ هو رأي خاطئ كما سبق توضيحه : القانون أداة غير متقنة لتحديد ما ينبغي ، وما لا ينبغي فعله، وغالباً اعتبارات القابلية للتطبيق أو السياسة العامة ، سوف تجعل من غير العملي أو غير الملائم سن قانون ، والذي يتحتم بالنسبة لوقائع الحالة إصداره. حقيقة عدم وجود قانون يمنع إطلاق ثاني أكسيد الكبريت إلي الجو لا يعني التفكير بأنه صحيح تماماً أن تفعل هذا عادة . تحول اعتبارات إمكانية التطبيق من تنفيذ القوانين سارية المفعول . تغطي قوانين الإزعاج أو الأذى الآثار السلبية للمناطق المجاورة ، ولكن غالبا يكون تنفيذ القانون صعباً ومكلفاً . هل يمكن لجمعية الصيد بالصنارة أن تثبت في المحكمة أن ندرة وجود الأسماك علي امتداد ساحل النهر الذي ترعاه بسبب تدفق مياه الصرف من مصنعي وليس من مصنع آخر في أعلي المجري ؟ ولكن مبدأ أن المرء

يمكنه أن يؤذي جاره ، وذلك في حالة عدم إثبات أن الأذى وضع علي باب المـــرء بل في داخله ، مثل هذا المبدأ سوف يهتم بمباركته أو التصديق عليه القليل من المسئولين .

مـــن الملائــم غياب التحفظات المفروضة قانوناً . إنها تحدد السياق الـــذي يعمل في إطاره رجل الأعمال أو فرد دائرة الأعمال ، والمنافسة التي عليه مواجهتها . لو أن كل شخص آخر سّرب أو أطلق ثاني أكسيد الكبريت، فإننـــي لا أستطيع تحمل إدخال جهاز باهظ التكاليف لكي يمتص الإنبعاثات الصادرة عن مصنعي . ومع ذلك ، سوف لا يكون لذلك تأثير يذكر في جو مشحون بالفعل بالملوثات . عملائي ليسوا مستعدين للدفع مقابل أن تكون نقيا بيئـــياً ، وأن الفـــائدة الفعلية سوف تكون هامشية . وحتى مع وجود قوانين تفـــرض رقابـــة صارمة علي الإنبعاثات ، فإننا سوف نفقد تقريبا أعمالنا مع دول العـــالم الثالث ، التي ليست علي هذه المستوي من الدقة والصعوبة في تلبية متطلبات البيئة .

توجـــد قـــوة في هذه المناقشات ، ولكنها لم تنه الموضوع . في أي وقـــت ، يلاحظ أننا نوضع في موقف ليس من صنعنا ، وأنه يجب علينا أن نعيش في العالم كما هو ، وليس كما نتمنى أن يكون . نحن لا نحتاج إلي أن نكون متطابقين تماماً مع العالم . بعض الحركات صريحة ، علي الأقل لكي تراقـــب ، وربما لتهدئة أو لتخفيف الآثار العكسية لأنشطتها . الإهمال وليس الاقتصـــاد هـــو المســـئول غالباً عن أسوأ حالات التلوث . كثير من تدفقات الصـــرف الصـــناعي يمكـــن أن يعـــاد تدويرها ، أو جعلها أقل ضرراً قبل صرفها. غالبا ، يمكن عمليا ، التخفيف من آثارها " بيولوجيا " فقط إذا أخذنا الوقت الكافي وبذلنا المجهود لاكتشاف البكتريا التي لها الشهية المناسبة . كما

أن الضغط من أجل الممارسة الأفضل من الأمور الفعالة بمضي الوقت لرفع مستوي المعايير علي المستوي المحلي ،٠أو علي مستوي الصناعة ككل ....

القسم التاسع

الاعتــبارات التــي علي فرد دائرة الأعمال أن يضعها في ذهنه تتشكل من خـــلال الدور الذي يقوم به كعامل ، زميل ، مدير ، أو عضو مجلس إدارة . إن علـــيه واجـــبات تجاه رؤسائه . تجاه مديريه ، تجاه المساهمين ، والتي بالتأكـــيد تحد من حريته في التصرف ، والتي يمكن أيضا ألا تترك له بديلاً للاختيار . ولكنه غالبا ضحية صورة ذهنية زائفة والتي تشوه الصورة التي يشـــكلها عـــن نفسه وعن موقفه . لقد أجبر علي الاعتقاد بأنه لا يملك حرية التصـــرف ، أو أن واجبه الأساسي يتمثل في تعظيم أرباح المساهمين . ومع ذلك ، يشعر بأن المناقشات ليست كلها ذو اتجاه واحد ، ويود أن يكون قادراً علـــي التفكير بوضوح خلال متاهة من المسئوليات المتصارعة . يمكن عمل هـــذا ولكـــن لـــيس ســـهلاً . غالبا لا يوجد طريق واحد محدد المعالم لأداء الواجـــب، وعلـــي فرد دائرة العمل أن يوازن بين الالتزامات المتصارعة . ولكن ذلك ، ليس شيئا جديداً ، نحن معتادون علي معضلات الحياة الخاصة . وعلـــي الـــرغم من أن حلولها ليست سهلة ، فإننا أحيانا نكون قادرين علي إدراك مـــا يجب علينا القيام به . ينطبق نفس الشيء علي الحياة في منظمات الأعمال . إذا استطعنا أن نفهم ، بدون تشويه الطبيعة الحقيقية للتعاملات في مـــنظمات الأعمال ، فإننا نستطيع محاولة التفكير حول الالتزامات المختلفة التي تتدفق من تلك التعاملات . الهدف من هذا الفصل مساعدة فرد منظمات الأعمـــال علي ممارسة ذلك ؛ وليس تزويده بإجابات سهلة ، ولكن مساعدته علي المهمة الصعبة في الوصول إلي إجابته الخاصة بطريقته الذاتية .

أسئلة للمراجع والمناقشة

1- قيّم انتقاديا الاعتقاد الواسع الانتشار بأن الالتزام الوحيد لفرد دائرة الأعمال يتمثل في تعظيم الأرباح داخل الإطار القانوني .

2- يكتب Lucas بأن " الأعمال أساساً نشاط تعاوني " وأن " دور الفرد في دائرة الأعمال يتحدد اجتماعياً في ضوء الخدمات التي يقدمها إلي الآخرين . " هل توافق علي هذين الاقتراحين ، وإذا كان كذلك ، ما هي مضامينها بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمال ؟

3- طبقا لرأي Lucas يمكن أن يكون لدي أفراد منظمات الأعمال التزامات تجاه إحدى عشرة مجموعة أو أشياء مختلفة : هل بعض الالتزامات التي حددها Lucas نمطياً أكثر أهمية من الأخرى ؟ هل توجد مصادر أخرى للالتزام الذي يمكن أن تضاف إلي قائمته ؟ هل يمكن إسقاط أي شئ من القائمة ؟

4- بالنسبة لكل من الفئات التي حددها Lucas ، أعط مثالاً عن التزام محدد التي يمكن أن يكون من مهام منظمات الأعمال ؟

5- قيّم انتقاديا الفكرة القائلة أصحاب الأسهم يمتلكون الشركة . فإن التزاماتها تجاههم ضخمة جداً . هل توافق Lucas بأن أصحاب الأسهم عليهم واجبات ؟ إذا كان كذلك ، ما هي تلك الواجبات ؟

6- ما الالتزامات التي يتحملها أصحاب الأعمال تجاه العاملين ؟ وما تلك التي يتحملها العمال تجاه أصحاب الأعمال ؟ هل للعاملين الحق في حصة في الأرباح ؟

7- في هذا الفصل ، أجرى Lucas مسحاً علي المسئوليات المتنوعة لأفراد منظمات الأعمال . هل وجدت منهجه شارحاً ومعلوناً ؟ فسر لماذا " نعم " أو لماذا " لا " ؟ هل توجد أية مشكلات أو موضوعات قد تخطّاها ، أو هل توجد له أية نقاط محددة والتي لا توافقه عليها ؟

المراجع

REFERENCES :

Handy, C. B. (1995) *The Empty Raincoat* (London: Arrow Business).

Sorell, T., and J. Hendry/ (1994) *Business Ethics* (Oxford: Butterworth-Heinemann).

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

In "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits," *New York Times Magazine*, September 13, 1970, Milton Friedman provides the classic statement of the position that Lucas argues against. There are many critical discussions of Friedman's ideas; one of the best is Thomas Carson, "Friedman's Theory of Corporate Social Responsibility," *Business and Professional Ethics Journal* 12 (Spring 1993). Kenneth E. Goodpaster, "Business Ethics and Stakeholder Analysis," *Business Ethics Quarterly* 1 Qanuary 1991) discusses the obligations of managers to stockholders and other stakeholders. See also Rogene A. Buchholz and Sandra B. Rosenthal, "Social Responsibility and Business Ethics," in Robert E. Frederick, ed., *A Companion to Business Ethics* (Blackwell 1999), and Glenn Martin, "Once Again: Why Should Business Be Ethical?" *Business and Professional Ethics Journal* 17 (Winter 1998). Two useful essays on business ethics by distinguished economists are Kenneth J. Arrow, "Social Responsibility and Economic Efficiency," *Public Policy* 21 (Summer 1973), and Amartya Sen, "Does Business Ethics Make Economic Sense?" *Business Ethics Quarterly* 3 (January 1993).

الفصل الثالث

أخلاقيات تخفيض حجم عمل الشركة

The Ethics of Corporate Downsizing

John Orlando

فـي السنوات الأخيرة ، قد أصبح تخفيض حجم العمل ظاهرة لافتة في منظمات الأعمال . علي الـرغم مـن أن هـذا الاتجاه قد تكون له آثار إيجابية علي الاقتصاد بصفة عامة ، فإن آثاره الإنسـانية السلبية كانت عالية ، بسبب معاناة العاملين الذين يبذلون جهودهم المضنية – التي تترتـب علـي الخوف من فقد وظائفهم والمضاعفات العاطفية والمالية المؤلمة لذلك . في هذا الفصل يقدم John Orlando الحجج علي أن تخفيض حجم العمل غالباً من الأخطاء الأخلاقية. إنه يبدأ بتحدي الافتراض بأن مصالح المساهمين تأخذ الأولية علي مصالح العاملين ، طالباً بدلاً من ذلك المساواة الأخلاقية . تتضمن هذه المساواة ، أنه بالنسبة لتخفيض حجم العمل لكي يكون مسموحاً به ، يجب تبريره من منظور المنفعة ، والذي يأخذ في اعتباره مصالح كل من أصحاب الأسـهم والعامليـن . ومـع ذلك ، يجادل Orlando بأن الحالة النفعية لتخفيض العمل غير مبرهـنة ، ويوجـد علي الأقل ثلاث حجج أخلاقية ضدها . علي سبيل المثال ، علي الرغم من احـتمال وجـود تبرير في حالات متطرفة لتخفيض حجم العمل ، إذا كانت هناك ضرورة لإنقاذ الشـركة ، فـإن Orlando يستنتج بأن تخفيض حجم العمل لمجرد زيادة الأرباح سوف يكون عادة خاطئ أخلاقيا .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- يـناقش Orlando سـت حجـج تركز علي إظهار أن مصالح أصحاب الأسهم تأخذ الأولويـة علي تلك الخاصة بالجماعات الأخرى . اذكر كل من تلك الحجج الست في جملة واحدة أو جملتين .

2- يفـترض Orlando بـأن المـنهج النفعي لا يدعم تخفيض حجم العمل . أعط مثالاً واحداً لماذا " لا " .

3- ما معني حجة " إيذاء البعض لإفادة الآخرين " ضد تخفيض حجم العمل ؟ ما هي حجة التوقعات التشريعية ؟

4- حجة Orlando عن " العدالة " ضد تخفيض حجم العمل تدعم فكرة أنه لا ينبغي مكافأة الأفراد أو عقابهم علي الأشياء التي لا يكونون مسئولين عنها . كيف يوضح مثال Orlando الخاص بالمكافآت الطائلة التي تدفع للرياضيين المحترفين هذه الفكرة؟ .

I – الموضوع

يقود مسح أدبيات أخلاقيات منظمات الأعمال المعاصرة المرء إلي الاعتقاد بأن المسائل الأخلاقية الأساسية التي تواجه منظمات الأعمال اليوم تهتم بموضوعات مثل الإجراء الإيجابي ، التحرش الجنسي ، والبيئة . بينما تمثل هذه بلا شك اهتمامات لها وزنها ، فإن الكثير من العمال وخاصة عمال الإنتاج سوف يضعون تخفيض حجم العمل في الشركات – غلق كل المصانع أو بعض الأقسام من أجل زيادة الأرباح – علي رأس قائمة ممارسات منظمات الأعمال الأخلاقية المستمرة . علي الرغم من أن هذه القضية قد فجرت جدلاً لافتاً في الأوساط الصحفية ، فإن المجتمع الفلسفي قد تجاهلها بصورة كبيرة . هذا التجاهل خطير ، إذا أخذنا في الاعتبار ، أن تخفيض حجم العمل ، جدلياً ، يمثل اتجاها مثيراً في منظمات الأعمال في عصرنا الحالي .... الإحصاءات حول التكلفة الإنسانية لتخفيض حجم العمل مريرة . وجدت إحدى الدراسات بأن 15 في المائة من العمال الذين طبّق عليهم إجراء تخفيض العمل قد فقدوا منازلهم ، ووجدت دراسة أخرى أن معدل حالات الانتحار بين أفراد هذه الفئة تصل إلي ثلاثين ضعف المتوسط القومي. يوجد ما يثبت أن الاتجاهات ، مثل تخفيض حجم العمل قد أدي إلي تدهور عام في دخول العاملين ، كما أنه.أدي إلي توسيع الفجوة بين الأغنياء

والفقراء في أمريكا ؛ علي الرغم من الصورة الوردية للاقتصاد التي رسمتها وسائل الإعلام المشهورة ، حيث تسلط الأضواء باستمرار علي نمو الأسهم والسندات . يضاف إلي ذلك حقيقة أنه منذ تركيز فقد الوظائف في منطقة جغرافية صغيرة نسبيا ، فإن هذه الإغلاقات أثرت علي كل المجتمع . سوف تشعر منظمات الأعمال التي تعتمد علي إنفاق العاملين بألم العجز ولسعة الأثر المباشرة ، وهذا يؤدي غالباً إلي حالات الاستغناء الثانوية عن مزيد من العاملين . النتيجة الحتمية ، تعمل مثل هذه الإغلاقات علي تخريب المجتمعات ككل . أيضا يحمل تخفيض حجم العمل معه أضراراً غير كمية خطيرة . ترسل أخبار حالات الاستغناء الضخمة عن العاملين رعشات نفسية، عبر المستوي القومي ، مما يؤدي إلي حالة رعب عام لدي العاملين حول الأمن الوظيفي ، والرضا الوظيفي الأقل . الأسوأ من ذلك ، غالباً يؤدي قلق البطالة إلي مجموعة من الأعراض النفسية من أهمها الإحباط أو التعبير عن الذات من خلال تصرفات متنوعة غير سارة ... الجريمة ، العنف الأسري ، إساءة معاملة الأطفال ، تعاطي الكحوليات والمخدرات ....

سوف أجادل بأن إجراءات تخفيض حجم العمل غالبا ، إلي حد كبير خطأ أخلاقي . سوف أبدأ بإثبات أن أدبيات أخلاقيات منظمات الأعمال لم تحدد بعد التمييز الأخلاقي الملائم بين موقف المساهم وذلك المتعلق بالعامل في علاقتهما بالشركة . يعني هذا أن مدير الشركة ليس عليه بصورة طبيعة واجب أو التزام أكبر تجاه حملة الأسهم منه في حالة العاملين . سوف أباشر حالتي انطلاقاً من فحص وطرد الحجج المتنوعة السابقة والتي تعطي امتيازاً لمصالح أصحاب الأسهم علي حساب الأطراف الأخرى ثم أتقدم بالحجج ضد تصرفات تخفيض حجم الأعمال والمتشائم أخلاقياً . سوف انتهي من مناقشتي بعدد قليل من الكلمات حول كيف يمكن للاهتمامات التي أثرتها أن توفر

توجيها للتحريات المستقبلية في الوضع الأخلاقي للممارسات المرتبطة ، مثل استبدال العمالة الدائمة ، بعمالة مؤقتة أو بعض الوقت .

II – المساواة الأخلاقية بين العاملين وأصحاب الأسهم

فـــي البداية ، يجب أن يكون مفهوما أن المرء لا يمكنه أن يبرر الوضع من أن اهــتمامات المســـاهم تأخذ أسبقية علي كل المجموعات الأخرى ، استناداً ببســـاطة لمجرد حقيقة أن أصحاب الأسهم هم المالكون القانونيون للشركة . في تلك الحالة ، كل ما فعله المرء أنه أعطي تعريفا لمصطلح " المساهم " . علـــي المـــرء ، مـــع ذلك ، أن يوفر سببا ملائماً أخلاقيا ليميزّ مصالح تلك المجموعـــة . يمـــاثل هذا الجدل بأن الإجهاض غير مسموح به بعد إمكانية الحياة ، لأن هذه هي النقطة حيث يمكن للجنين أن يبقي حياً خارج رحم الأم.

يتمـــثل المســـلك الطبيعي عند هذه النقطة في التأكيد علي أن المالك القانوني له حقوق ملكية تسمح له بتوظيف أملاكه بأي طريقة يراها مناسبة . ولكـــن هذا التبرير يلوي حقيقة الموضوع في صالح صاحب الأسهم باللجوء إلـــي النموذج الذي لا يطبق في حالة ملكية الشركة . عندما يذكر مصطلح " حقـــوق الملكية " يطفو إلي الذهن صور الملكية للاستخدام الشخصي ، وليس الـــربح . علـــي سبيل المثال المدافعون عن حقوق الملكية يقلقون ، بصورة طبيعية ، حول استخدام المرء لمنزله وما حوله من أراض خاصة بالمنزل . قـــد يكـــون فـــي داخلنا بديهة عميقة الجذور بأن الملكية مقدسة ، ولكن هذه الملكـــية مرتبطة بملكية معينة لها في نفوسنا منزلة خاصة كما هو الحال مع بيتك .

ولتفادي التفسير الخاطئ الذي يخلط ما بين الملكية للاستخدام الخاص والملكــية من أجل الأرباح ، سوف نحتاج إلي تضييق نطاق تساؤلنا وقصره علــي الملكية من أجل الربح . تخيل بأنني أمتلك شقة ، والتي قمت بتأجيرها إلي زوجين لمدة عشر أو خمس عشرة سنة . اكتشف بعد ذلك أنني أستطيع أن أحصل علي أموال أكثر إذا قمت بتقسيمها و تأجيرها إلي طلبة الجامعات. كان تخميني بأن لدي مسئولية تجاه الأفراد الذين يؤجرون مني . علي الأقل، يجــب أن أؤكد للزوجين الذين قد يرعبهما توقع أن يقذف بهما في الشارع ، بأننــي سوف لا أدعهما يتركان المنزل إلي أن يؤجرا منزلاً مماثلاً في مكان ما بنفس التكلفة . سوف أشعر أيضا بالالتزام لضمان أن يكون انتقالهما سهلاً بقــدر الإمكــان . علي سبيل المثال ، مساعدتهما علي التحرك إلي شقتهما الجديــدة . يضاف إلي ذلك ، أن الغرض من الأموال سوف يكون له علاقة بالمعنــي الأخلاقــي للتصــرف . من السهل جداً تبرير التصرف إذا كانت الحاجة إليه من أجل دفع تكلفة الرعاية الطبية الممتدة لزوجتي ، وليس مجرد تمكينــي مــن شراء يخت بحري أكثر طولاً . ومن ثم ، الاحتكام العام إلي حقــوق الملكية يمكن تجزئته عندما تكون الملكية الخاضعة للمناقشة من أجل الــربح ، وعــندما نعود إلي السيناريوهات الأكثر قربا من ممارسة تخفيض حجم العمل ذاته .

الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد

يدافع الكثير من أصحاب النظريات ومديري منظمات الأعمال عن أخلاقيات هيمــنة أصحاب الأسهم علي أساس أن مديري الشركات ملتزمون بالواجبات المبنية علي ثقة الإسناد من المساهمين والتي تتفوق علي أي واجبات أخرى متنافســة . يقــع عــبء الإثبات حينئذ علي عاتق الذين يقفون في صفوف

المعارضـــة ضد هذا الموقف ، لكي يثبتوا أن المدير عليه واجبات قوية تجاه الفئات الأخرى أيضا ....

ولكـــن هـــذا التوصيف للموضوع يسئ فهم مجري خطوط التبرير لواجـــبات الوكـــيل فـــي العلاقـــة المبنية علي ثقة الإسناد . لا يترتب علي الواجـــبات المبنية علي ثقة الإسناد التزامات الوكيل ، ولكنها اعتبارات سابقة تتعلق بطبيعة العلاقة التي تحدد مؤشرات ذلك الواجب .علي سبيل المثال ، الواجـــبات المبنـــية علي ثقة الإسناد من المحامي تجاه عميله ليس هي نفس واجبات سمسار العقارات تجاه عميله . ومن ثم ، فإن الواجبات المبنية علي ثقـــة الإســـناد لا تنشئ في حد ذاتها التزامات الوكيل ، حيث أن الالتزامات تخـــتلف فـــي كلتا الحالتين . يعني هذا أنه يجب علينا أن نهتم بخصوصيات العلاقة لتحديد نطاق واجبات المدير تجاه مساهميه . إن مصطلح " الواجبات المبنـــية علي ثقة الإسناد " مجرد لافتة " للالتزامات أية التزامات تكون علي المديـــر تجاه المساهم ؛ إنها لا تنشئ ، تلك الواجبات ، ومن ثم ، لا تستطيع تبريرها .

أحـــد العوامل المهمة المحددة لطبيعة واجبات المدير المبنية علي ثقة الإســـناد ويتمثل في السبب وراء الأصيل " الذي يتطلب حماية ذلك الواجب من " الوكيل " . بمعني ، من أي شئ يريد الفرد حمايته ؟ علي سبيل المثال ، يتضـــمن معظـــم واجبات المحامي تجاه عميله عدم إفشاء أية معلومات عن العمـــيل إلي الآخرين . يمكن تبرير ذلك علي أساس أنه لكي يتسلح المحامي بموقـــف دفاعـــي ملائـــم ، يجب أن يشعر العميل بالارتياح والاطمئنان في الحديث بصراحة عن قضيته . ولذلك ، فإن واجبات المحامي المبنية علي ثقة الإســـناد تجـــاه موكله في قضايا الجرائم يمكن النظر إليها علي أنها حماية العميل من الدولة بضمان أفضل دفاع ممكن . ومع ذلك فإن واجبات سمسار

العقـــارات المبنـــية علي ثقة الإسناد ليست من ذلك النوع ، لأن الحماية هنا ليســت من الآخرين ، ولكنها بدلاً من ذلك من السمسار نفسه . يتمثل الخطر في أنه عند معرفة نوايا البائع وموقفه المالي . قد يتآمر السمسار مع مشتري محــتمل أو مع وكيل يعمل لحساب ذلك المشتري ، ويتلاعب بتقديم عرض للحصول علي عمولة سريعة .

يوجد دليل قوي بأن واجبات مدير الشركة المبنية علي ثقة الإسناد قد كانت تبرر تاريخيا كوسيلة لحماية المالك من ذلك المدير . يمكن تتبع التبرير التاريخـــي لهذا الواجب إلي حكم إحدى المحاكم في عام 1741 والذي يتعلق بشـــركة خـــيرية ضد Sir Robert Sutton ، حيث نصَّ الحكم علي أن " مديـــري الشركات يعملون في الغالب كوكلاء لأولئك الذين يستخدمونهم " . ممـــا يثير الدهشة أن القضية رفعت ضد مديري الشركة الخيرية من أجل " الـــتعامل الذاتـــي مـــن أعضاء الإدارة العليا التنفيذيين ، السرقة ، الفشل في الـــرقابة علي المخزون ، وعدم تلبية الالتزام المالي بصورة ضخمة " لاحظ أن إهمـــال الواجب الإداري فيما يذكر ، لا يتضمن المساهمات الخيرية إلي الآخرين ، ولكن بدلاً من ذلك ، العمل لمصلحتهم الذاتية ...

ولذلـــك ، يوجد سبب وجيه للاعتقاد بأن الأساس القانوني للواجبات المبنـــية علي ثقة الإسناد في مديري الشركة تجاه أصحاب الأسهم ، قد فسر علـــي أنـــه الالـــتزام بعدم تقديم مصالحهم الذاتية علي حساب تلك الخاصة بالمســـاهمين . ســـوف يعني تبني هذا الرأي في ثقة الإسناد أو التوكيل أنه عـــندما يأخذ مدير الشركة في اعتباره مصالح المساهمين ، حتى لو كان هذا علـــي حساب الأرباح ، فإن هذا السلوك لا يتصادم مع واجب المدير المبني علي ثقة الإسناد تجاه أصحاب الأسهم .

يقــدم Ian Maitland تبريرين بالنسبة للموقف المتعلق بأنه علي المديرين واجــبات تجاه أصحاب الأسهم تفوق تلك الخاصة بالأطراف الأخرى . يأتي التــبرير الأول مــن حقــيقة أن المساهمين قد استثمروا رءوس أموالهم في الشركة . لماذا هذه الحقيقة مقبولة أخلاقيا ؟طبقا لما أورده Maitland ، فإن أصــحاب الأسهم قد اتخذوا المخاطرة في وضع أموالهم في أيدي الشركة ، ومــن ثم ، يستحقون التعويض في شكل إعطاء مصالحهم الأولوية المتميزة علي تلك الخاصة بالأطراف الأخرى . يقول Maitland أن :

- من الناحية العملية ، ليس من المحتمل أن يوجد صاحب مصلحة يوافق علي تحمل الأخطار المرتبطة بأنشطة الشركة ما لم يحصل علي الالتزام بأن الشركة سوف تدار لفائدته . ذلك منطقي لأن المساهم وحده هو الذي يدفع تكلفة سوء الإدارة .

ومع ذلك ، من الغريب التفكير بأن العامل الذي يفقد وظيفته لم يكن قــد دفــع تكلفــة سوء الإدارة يجب أن تكون نقطة Maitland ، أنه بينما يتعرض العاملون إلي فقد وظائفهم بسبب سوء إدارة الشركة ، فإنهم يفقدون فقط دخولهم المحتملة في المستقبل ، فإن أصحاب الأسهم يفقدون شيئا ما قد وضعوه في الشركة . ومع ذلك ، قد وضع العاملون شيئا ما عرضة للخطر عندما قبلوا الوظيفة . علي أقل تقدير قد تخطي العامل فرص وظيفية أخرى ممكــنة كان يمكن أن تدر عليه دخلاً أكثر تعويضا ومكافأة ، أيضا قد ذهب الــبعض إلــي التعلــيم علي أمل الحصول علي مهنة في حقل تخصصهم ، وبالتالي استثمروا مبالغ لافتة من الأموال (أو ديون متراكمة لافتة) في هذه العملــية . الأكثر من هذا ، قد اشتري كثير من العاملين منازل ، انطلاقاً من توقعهم في الحصول علي دخل مستمر ، وبهذه الطريقة قد خاطروا بمنازلهم

فـي الشـركة . يمكن أن نضيف أيضا إلي قائمتنا طرقاً عديدة حيث يضع العاملون جذوراً في مجتمعات وظائفهم ؛ و التي تخرَّب عندما يجبرون علي إعـادة توطيـن أنفسـهم ؛ مثل أطفالهم في المدارس المحلية ، أو وظائف زوجـاتهم أو أزواجهـم التـي قبلت من أجل الطرف الآخر . بينما استثمار العـامل في الشركة ، ليس من نفس نوع استثمار صاحب الأسهم ، فإنه مع ذلك يشكل خطراً ، ومن ثم ، فإن مركز العامل ليس مختلفا عن ذلك الخاص بصـاحب الأسـهم . الاخـتلاف الوحيد بين الأخطار التي يتعرض لها كلا الطرفيـن يتمثل فقط في الدرجة ، ودرجة الخطر سوف تعتمد علي الموقف الخاص بكل فرد .

العقود

الحجـة الثانـية التي يسوقها Maitland ، أن الشركات عبارة عن " سلسلة مـترابطة من العقود المختارة بحرية " بين أصحاب المصلحة ، والتي تنشئ كـلاً مـن " الحقـوق " " والالتزامات " لكل طرف . تشترط هذه العقود أن العـامل سـوف يعطي للشركة عمله مقابل أجر محدد ، بينما سوف يحصل صاحب الأسهم علي كل الأرباح في مقابل استثماره رأس المال في الشركة . عندما يأتي أداء الطرف الثالث بصورة غير ماهرة أو دقيقة مع ذلك الترتيب، فإنـه يكـون قـد أخل بحرية الإرادة للأعضاء في العقد ، والذين قد حددوا شـروط العقود استناداً إلي " ظروف التفاوض التطوعي الحر والخالي من " القهر أو الإجبار " .

ولكـن Maitland لا يسـتطيع أن يؤكـد علي أن مثل هذه العقود صـريحة ، لأنه لم يحدث أن تم التوقيع علي مثل هذه العقود لا من أصحاب الأسهم ، ولا من العاملين . ولذلك ، يجب أن يكون ما يعنيه هو وجود بعض

أنواع العقود الضمنية بين كل الأطراف المشتركة . علي سبيل المثال ، أنني كمــدرس لــم أذكر مطلقا بصراحة بأنني سوف لا أسمح بعضوية طالب في مــنظمة تنافي الأخلاق بأن ، أو أتحيز في الدرجات التي أعطيها له ، ولكن هذا بالتأكيد موجود ضمنا بطبيعة العلاقة بيننا .

ومع ذلك ، الصورة التي أعطاها Maitland عن الشركة لا تتطابق ببساطة مع الواقع . إنها تبعد عن التفكير أن معظم أصحاب الأسهم يتوقعون أن مديــري الشــركة يأخذون في اعتبارهم مصالح الأطراف الأخرى عند اتخــاذهم قــرارات تــتعلق برفاهية الشركة . الأكثر أهمية ، يميل أصحاب الأسهم إلي التفكير في أنفسهم ليس كمالكين للشركة ولكن كمستثمرين فيها .. بالنسبة لمعظم أصحاب الأسهم ، التعاملات الخفيفة في سوق الأوراق المالية، يــنظر إليها كإحدى الوسائل الكثيرة لاستثمار الأموال ، علي اعتبار أن هذا الاختيار يحقق معدلات فائدة مرتفعة ، وليس لكي يصبح أحد ملاك الشركة . ولذلــك ، من الصعب فهم كيف يمكن للمستثمر أن يعمل طبقا لافتراض عقد غير معلن بين نفسه ، الإدارة ، والعاملين في الشركة . علي الجانب الآخر ، تقليديا يفترض العاملون أن حصولهم علي الوظيفة يعني أنها علي مدى الحياة بشــرط أن يكــون أداؤهم علي مستوى جيد . إذا اقتنعنا بهذه الاعتبارات ، ووضعنا أساس هذه العقود علي أساس المفاهيم والتوقعات الضمنية للأطراف صــاحبة المصلحة في الشركة ، فإن الدليل يشير واقعيا إلي الاتجاه العكسي لما كان ينادي به Maitland .

أخــيراً ، يمكــن للمرء أن يثير شكوكاً خطيرة حول تأكيد أن علاقة العامل / المدير / المساهم قد بنيت علي ظروف " الحرية ، التطوع ، وعدم القهــر " . هــنا يمكن القول بأن الأطراف صاحبة المصلحة تقف علي قدم المســاواة فــي مركــز التفاوض . علي الرغم من إصرار Maitland بأن

العامل الساخط يمكنه دائما " أن يطرد صاحب العمل عن طريق الاستقالة " ، فـإن العاملين لا يتاح أمامهم الكثير من فرص العمل ، إذا أخذنا في الاعتبار مهاراتهم ، سوق العمل ، وتكلفة التحرك إلي منطقة أخرى . ومع ذلك ، لدي أصحاب الأسهم (المستثمرين) آلاف الشركات يختار منها ما يشاء ، وآليات متنوعة تم تصميمها خصيصاً لتوفير سهولة الحركة من وإلي سوق الأوراق المالية .

أموال الناس الآخرين

يقـدم Milton Friedman أيضـا حجتين ضد الموقف بأن الشركات لديها مسـئولية إلي أطراف أخري غير أصحاب الأسهم . اعتراض Friedman الأول أن " الشـركة آلة في يد المساهمين الذين يمتلكونها " بمعني أن المدير يعمـل بأموال الناس الآخرين ، ومن ثم ، فإن خدمة مصالح فئات الجماهير الأخرى علي حساب الأرباح استخدام غير مسموح به لتلك الأموال . وبعبارة أخـرى ، أي تصـرف ينقص من الأرباح لمساعدة أطراف أخرى يشكل " ضريبة " علي دخل المساهمين .

ومـع ذلك ، مثل هذا الاستخدام لدخل المساهمين يكون غير مسموح بـه إذا لـم يكن مرخصاً بذلك . وكما قد أشرت سابقاً ، فإن معظم أصحاب الأسهم يتوقعون من المديرين أن يأخذوا في اعتبارهم ما هو أبعد من تعظيم الأربـاح . الأكثر من ذلك ، يستطيع أصحاب الأسهم في الشركات الحديثة سـحب أموالهم من تلك الشركة بمجرد مكالمة تليفونية ، ولذلك ، فإن المدير الـذي يعلـن عـن نيته للعمل من أجل الصالح العام يعطي أصحاب الأسهم المـزيد مـن الوقت لتحريك أموالهم قبل أن تتعرض لمثل هذه " الضريبة " الأكـثر أهمـية . إنـه مـن المبادئ المقبولة بصورة عامة ، أن الواجبات

الأخلاقـية التـي تـتحرك " فـي قناة " من الأصيل إلي الوكيل ، مثل هذه الواجـبات " إذا كانـت ممنوعة أخلاقيا بالنسبة لي ، فإنها تكون ممنوعة أن أسـندها إلي وكيل لأدائها نيابة عني . ومن ثم ، فإن الإجراء بتخفيض حجم العمـل لا يمكـن تـبريره أخلاقياً انطلاقاً من الحقيقة بأنه يجري لمصلحة أصـحاب الأسهم ، وحيث أنه من الخطأ علي صاحب السهم القيام بمثل هذا الأجـراء ، فإنـه يكون خطأ بنفس الدرجة بالنسبة للمدير أن يفعل هذا من أجلهـم. حقـيقة أن المدير وكيل عن آخرين لا يمكن في حد ذاته أن يجعل الإجـراء صـحيحا مـن الناحية الأخلاقية ، ولذلك ، فإن الموقف الأخلاقي للتصرف سوف يتحول إلي اعتبارات أخرى.

الخاص مقابل العام

اعـتراض Friedman الثاني ، أنه حينما يطلب من الشركات أن تتصرف انطلاقاً من المصلحة الاجتماعية ، فإن ذلك يخل بالتمييز بين ما هو عام وما هـو خاص ، والذي يمثل جوهر نظام السوق الحر . ويستمر الاعتراض ؛ الاهـتمام بالرفاهية العامة هي من مهام الدولة الأساسية والتي تقوم بها من خـلال موظفين عموميين يعينون بصفة خاصة للقيام بهذه المهمة ،وليس من مهمة أفراد منظمات الأعمال الذين تدربوا في حقول عمل أخرى . لاحظ أن Friedman ليس ضد إجراءات الرفاهية العامة كمبدأ ، ولكنه يعارض فقط أولئك الذين يضعون عبء الاهتمام بالرفاهية العامة علي كاهل الشركات .

ولكن هذه النقطة يمكن الرد عليها علي الأقل من خلال استجابتين . أولاً ، قـد يجادل المرء ... في أن الشركات يمكن التفكير فيها بصورة جيدة علـي أنها كيانات سمحت الدولة بوجودها ، بسبب أنها تخدم الصالح العام ، ولـيس بسـبب أن يكون للأفراد والحق في أن يجمعوا الأموال لأنفسهم من

خلالها . بالطبع يمكن أن تنتهي أنشطة الشركات بالقيام بالمهتمين معاً ، ولكن المسألة تتعلق بتبرير وجود الشركات ذاتها ، وفي الواقع توجد أدلة تاريخية مهمـــة ، بـــأن الشركات كانت ترى علي أنها وسائل لإثراء الصالح العام . ولذلـــك ، يتطلب الاعتراض الدفاع عن الموقف بأنه يجب علي الشركات أن تدار فقط للصالح الخاص لأصحاب الأسهم . ثانيا ، لا يمكن قبول الاعتراض علـــي القضية المطروحة للبحث . يتعلق تخفيض حجم العمل بإنهاء الشركة لعقـــود العاملين بها . وذلك ، علي خلاف توفير الغذاء والمأوي لمن هم في حاجة إليه ، لا يوجد قطاع عام يماثل الخدمة المطلوبة من الشركات ...

أننـــي أقدم الحجة علي أنه لا يوجد افتراض مقبول فلسفيا قد قدم بعد لتميـــيز وتفضيل مصالح أصحاب الأسهم علي تلك الخاصة بالعاملين لمجرد أنهـــم أصـــحاب أسهم . لا يعني هذا أن مثل ذلك الجدل قد يظهر يوماً ما . ولكن في غياب أسباب قاطعة بعكس هذا ، يجب أن نفترض أن العامل يقف علي قدم المساواة مع المساهم حيث أن كلاهما بصورة عامة بشر . إذا نحينا المدير جانباً ، فإن عبء الإثبات في المناظرة يجرى علي عكس ما قد يعتقد حـــتى الآن من المشاركين فيها . لقد افترض ضمنياً أنها مهمة أولئك الذين يجادلون من أجل الموقف الأخلاقي للأطراف غير المساهمة لإقامة موقفهم ، ربما بسبب الرأي الذي سبق ذكره حول الواجبات المبنية علي ثقة الإسناد ، ولكن أحد المعتقدات التي نؤمن بها بعمق أن شخصين من البشر لهما مركز أخلاقـــي متســـاو إلـــي أن تظهر اعتبارات مرتبطة أخلاقيا يمكنها أن تميز بيـــنهما. ومن ثم ، يقع عمليا علي عاتق أولئك الذين يجادلون لتمييز مصالح أصـــحاب الأسهم أن يقدموا حججهم . هذا ، قد افترضته ، عليهم أن يفعلوا ويتركوننا عند افتراض المساواة المسبق

الجدل حول مذهب النفعية

ارغـب الآن في فحص الدفاع النفعي عن تخفيض حجم العمل ، يبدو لي أنه عـندما يـتم الاعـتراف بالمسـاواة بيـن العاملين وأصحاب الأسهم ، فإن الاعتبارات الوحيدة التي يمكن أن تبرر إجراءات تخفيض حجم العمل سوف تكـون مـتعلقة بالنتائج بطبيعتها . علي أقل القليل ،الحجج الحالية المقدمة لتبرير إجراءات تخفيض حجم العمل ، عندما لا تعتمد علي التميز الأخلاقي لأصحاب السهم ، قد كانت حججاً نفعية ، ولذلك . إذا استطعت أن أتبنى أن القضـية النفعـية لـم تقدم بعد حجة مقبولة ، سوف اثبت أننا لا نجد دفاعاً ملائما لتخفيض حجم العمل .

يفسر مذهب النفعية بصورة عامة علي أن مبدأ التصرف الذي يعظم إجمالـي المنفعة صحيح أخلاقياً . ولذلك ، يمكن القول ، بأن تخفيض حجم العمل يفيد أغلبية الناس ، ومع ذلك يترك بعض الأفراد علي جانب الطريق . إن الفوائـد التي يجنيها الكل تفوق الأذى الذي يتعرض له العدد الأقل .يجب مناقشة أن إجمالي الاقتصاد قد يصبح أكثر كفاءة . الأكثر من ذلك ، أن سوق البورصة قد انطلق كالصاروخ بما يعود بالنفع علي كل الذين لهم استثمارات في صناديق متبادلة .

يوجد سبب للشك إذا ما كان تخفيض حجم العمل قد ولّد صافي كسب فـي المـنفعة . قد أنهت مجموعة من الباحثين حديثا دراسة استمرت خمس عشـرة سـنة ، والتي وجدت أنه عندما لا يصاحب إجراءات تخفيض حجم العمـل إعـادة هيكلة دقيقة للشركة – بعبارة أخرى عندما يتم الاستغناء عن العامليـن ببسـاطة من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج دون تفكير كيف يمكن للباقين مستقبلاً المحافظة علي مستويات الإنتاجية – فإن تخفيض حجم العمل قد يكون سببا في إيذاء الشركات في الأجل الطويل . أيضا قد لاحظ Reich

أن اتجـــاه تخفـــيض حجم العمل قد أحدث تراجعا عاماً في ولاء العاملين في الولايات المتحدة الأمريكية . إن العاملين ليسوا علي استعداد دائما أن يسيروا ميلاً إضافيا من أجل الشركات التي تعاملهم كقطع غيار في ماكينة الشركات. بيـــنما لا يمكـــن التعبـــير عن الولاء بالأرقام ، وبالتالي لا يظهر في دفاتر حسابات الشركة ، ولكنه سوف يؤثر علي الأداء العام للشركة ....

ولكـــن ، حتى في حالة إمكانية إثبات أن تخفيض حجم العمل يحسن مـــن الصـــحة العامـــة للشـــركة ، سوف تظل هناك فجوة بين هذه الحقيقة والاســـتنتاج بـــأن إجمالي المنفعة قد ارتفع . لو أن المناقشة تنتهي عند هذه الـــنقطة ، ســـوف يكـــون مـــن الممكن أن يوازن المرء بين الرفاهية وبين المكاســـب المالـــية ، علي الرغم من أن أشياء كثيرة أخرى تدخل في تحديد رفاهـــية المرء . علي سبيل المثال ، من الأمور التي لا تقبل الجدل أن القلق من فقد الوظيفة له تأثير سلبي عميق علي الصحة النفسية للمرء . إن الأذى الذي يترتب علي البطالة لا يمكن قياسه ببساطة عن طريق إجمالي الخسارة فـــي الدخـــل ؛ إنها تسبب الخوف علي رفاهية الفرد الذاتية ، وأيضا رفاهية أفـــراد أسرته ، دون ذكر للقلق الذي تعانيه تلك المجموعات الأخرى ذاتها . عـــندما تؤخـــذ هـــذه العوامل الأخرى في الاعتبار، يصبح من الواضح أن اعتـــبارات النفعـــية لا تشير بوضوح إلي تدعيم تخفيض حجم العمل . يجب التأكـــيد العملـــي بـــأن تخفيض حجم العلم يحسن صافي المنفعة في الأجل الطويـــل، ولكـــن الإثـــبات التجريبي ليس حاسماً . ولذلك ، فإن موقفنا من الموضوع سوف يحتاج إلي تدعيم من اعتبارات أخرى .

III الحجج ضد تخفيض حجم العمل

Arguments Against Downsizing

إيذاء البعض لإفادة الآخرين

حــتى هذه النقطة ، قد جادلت فقط بأن المدافعين عن تخفيض حجم العمل قد فشــلوا في إثبات أن تخفيض العمل مقبول أخلاقيا . هنا سوف أقدم الأسباب علي أن تخفيض حجم العمل خطأ أخلاقي . تستند الحجة الأولي إلي البديهة واسعة الاعتقاد بأنه من الخطأ أن تعرض الأفراد إلي أنواع معينة من الأذى لكي تفيد آخرين . فكر في المثال التالي . تعرضت إحدى المدن إلي سلسلة مـتلاحقة مــن حالات القتل ، حتى أن القاطنين في المدنية يخشون الخروج لــيلاً، أو يشــغلون أنفســهم بأي شئ فيما عداً المهام الحساسة جداً . دعنا نفــترض أكــثر مــن هــذا ، بأن عمدة المدنية يعرف من الذي يرتكب هذه الجــرائم، وأن القاتل قد مات أثناء نومه . ولكن العمدة لا يستطيع أن يثبت للمديــنة أن هذا الفرد مجرم (سوف يفترض القاطنون في المدينة بأن العمدة يختلق هذه القصة لتقليل حجم واجباته) . ومع ذلك ، يوجد متجول يمر عبر شــوارع المدينة يعرفه العمدة يمكن إلصاق تهم القتل به . يقوم عمدتنا بعمل الحســابات النفعــية ويحدد بأن مكاسب الشعور الآن بالنسبة للمدينة ، يفوق الأذى الــذي يــتعرض له ذلك الشخص عندما يلقى به في السجن ، ومن ثم الادعاء عليه بأنه مرتكب حالات القتل .

هنا الفرد معرض لأذى ضخم لكي يوفر نسبة ضئيلة جداً من المنفعة للآخريــن . أنني اعتبر أنه لا يوجد من سوف ينظر إلي ذلك التصرف علي أنــه مقبول أخلاقيا . يفسر هذا البديهة الأخلاقية واسعة الانتشار بأن إلحاق أذى ضــخم من أجل منفعة يسيرة جداً ، ولو لعدد كبير من الناس ، لا يمكن

تـبريره أخلاقـيا . بل إن معظم الناس سوف يعتبرونه خطأ حتى لو كانت المنفعة تعود إلي كثيرين مقابل أن يقع الضرر علي شخص واحد فقط ، كما فـي حالة نقل العيون من شخص مبصر وزرعها في عيون شخصين كفيفين لكـي يمكـنهما الآن الإبصار (مع تضاؤل في محيط الرؤية عمق الإدراك الـذي يميزها عن أولئك الذين لهم عينان مبصرتان) . بل أن هناك البعض الذين يعتقدون أنه لا يمكن تبرير أية كمية من الضرر تلحق بأي شخص علي أسـاس إنهـا سـوف تفيد آخرين ، حيث أن الأذى والمنفعة سلعا غير قابلة للقـياس أو المكافأة . إذا أخذنا في الاعتبار أن الإحصاءات تثبت أن تخفيض حجـم العمـل يـؤدي غالبا إلي فقد المنزل ، وحتى الانتحار فإنه يبدو من الصـعب إنكـار أن بعض العمال الخاضعين للاستغناء نتيجة تخفيض حجم العمل يتعرض إلي ضرر بالغ من تطبيق هذه السياسة . علي الجانب الآخر، حيث أن المستثمرين في الشركات الكبيرة يميلون إلي تنوع أصولهم ، فإنهم يحصـلون علي منفعة ضئيلة فقط عندما ترتفع أسعار أحد الأسهم . ولذلك ، إذا كـان إجـراء تخفيض حجم العمل لم يكن من أجل إنقاذ الشركة – وقاية المزيد من العاملين من فقد وظائفهم – ولكن لمجرد زيادة الأرباح ، فإن هذا يتضمن إلحاق بالغ الضرر من أجل أدنى منفعة .

أنـنا نسـتطيع أيضا أن نجري تمييزاً داخل ممارسة تخفيض حجم العمـل التـي سوف تعمل علي مضاعفة أخطائها في ظروف معينة . أسأل نفسـك إذا ما كان هناك اختلاف بين الممارستين التاليتين من حيث الموقف الأخلاقـي : أولاً ، إحـدى الـدول المتورطة في حالة حرب قذفت بالقنابل مصـنع للذخيرة في الدولة المعادية لكي تنهي الحرب ، وهي تعلم أن القذف بالقـنابل سوف يدمر مدرسة للأطفال تحيط بالمصنع ومن ثم تتسبب في قتل عشـرة أطفال . ثانيا ، دولة متورطة في حرب قذفت بالقنابل المدرسة التي

بهــا أطفــال القــادة العسكريين للدولة المعادية لإجبارهم علي إنهاء الحرب (وبالمصادفة حطمت مصنع الذخيرة المجاور للمدرسة في العملية) . سوف يوافق معظم الناس علي أن الممارسة الأخيرة أكثر سوءاً من الأولي . أفضل طــريقة لتفســير هــذه البديهة ، أن الممارسة الأخيرة ، موت الأطفال يمثل وسيلة لإنهاء الحرب ، بينما في الممارسة الأولي أنه أثر جانبي غير مقصود للوسيلة المستخدمة " استخدم " الأطفال في الممارسة الثانية ولم يكونوا كذلك في الممارسة الأولي .

والآن فكر في حالة المدير العام التنفيذي الذي يجري تخفيضاً لحجم العمــل و هو يعلم أن مجرد انتشار حالة الاستغناء عن العاملين سوف تقابل بالارتياح في سوق الأوراق المالية ، ومن ثم ترتفع أسعار أسهم الشركة في البورصـــة .. فـــي مقابل الحالة التي سوف يؤدي تخفيض حجم العمل إلي تحسين الأرباح من خلال " زيادة الإنتاجية " هنا الممارسة ذاتها التي ألحقت الأذى بالعامليــن – فقد وظائفهم – أنتجت منفعة للمساهمين . لم يكن الأذى أثــر جانبي للممارسة التي تحدث المنفعة بصورة مستقلة ولكنه بدلاً من ذلك الوسيلة إلي تلك المنفعة . بل إن هذا يثير إزعاجا عميقاً ضد بديهياتنا بأنه من الخطأ استخدام الأشخاص من أجل منفعة الآخرين .

التوقعات المشروعة

يجــب أيضا أن نعالج الموضوع من وجهة نظر التوقعات المشروعة للأفراد المشــاركين لتوضيح هذه الفكرة . ادرس إمكانية أن تلغي الحكومة الفيدرالية فــترة سماح ضريبة الفائدة علي المنازل دون إجراء أية تعديلات في قانون الضــرائب . بيــنما لا أري ســببا لمــاذا يســتحق أصحاب المنازل وليس المســتأجرون مثل هذه الميزة ، فإن المرء يمكنه أن يرتاب في الإجراء علي

أســاس أن أصحاب المنازل قد وضعوا خططهم علي افتراض أن هذه الفترة الزمنية المسموح بها سوف تستمر . سوف يكون لأولئك الذين فقدوا منازلهم بسبب تغيير قوانين الضرائب الحق في الشكوى المشروعة ، حتى بالرغم من أنــه لا يوجد ضمان كتابة بأن قوانين الضرائب الحالية سوف تبقى إلي الأبد بــدون تغيــير . وبالمــثل قد وضع العمال خططهم علي افتراض استمرار مصــدر الدخــل . هذه ليست خططا لشغل وقت الفراغ ، ولكنها خطط ذات صــلة وثيقة بجوهر رفاهيتهم ، وأيضا رفاهية أسرهم . ومع ذلك ، لا توجد توقعــات مماثلــة بالنسبة لأصحاب الأسهم . قد يقول البعض أن المساهمين يعرفون أن أسعار أسهمهم لا تثبت علي حال ، وأنها سريعة التطاير ، وأنهم يتحملون مخاطر دخول هذا السوق. ولذلك ، نجد أن المساهم العاقل لا يراهن علــي منزلــه اســتناداً إلــي الأداء المســتقبلي لأوراقه المالية . قد يتوقع المســتثمرون متوسط معين لمعدل العائد السنوي ، ولكن هذا بالنسبة للأجل الطويــل ، ويضعون ميزانياتهم علي هذا الأساس . إنهم لا يخططون لبنود مهمــة مثل منازلهم علي افتراض استمرار معدلات غير متوقعة لعائداتهم . استناداً إلي وقائع السنوات القليلة الماضية بالتأكيد تُعامل عائد اتهم علي أنها مــادة شــديدة الذوبان أو التطاير . ومن ثم ، فإنه إذا كانت الوظائف الباقية ســوف تعمــل علــي تلاشي العائدات إلي المستويات المتوقعة تاريخيا من الســوق، فإنه لا يمكن معارضة التوقعات المهمة . أيضا ، كما ذكر سابقاً ، يميل أصحاب الأسهم إلي اعتبار الشركات التي يستثمرون فيها أموالهم عليها التزامات تجاه الأطراف الأخرى بدلاً من أنفسهم ، ولذلك ، لا يستطيع المرء أن يقول بأن دخول المساهمين الشركة متوقعين أنها سوف تدار فقط من أجل مصالحهم الذاتية .

قــد نحتكم أيضا إلي أعمال John Rawls للحصول علي المنظور الحيوي الخاص بالموضوع ... سوف اعتمد علي ما اعتبره في بؤرة بصيرته الأكثر مركزية : إن الأمور القهرية في موقف الشخص لا ينبغي أن يكون لها تأثير ســلبي علي توقعاته بالنسبة لحياته الذاتية . الفكرة هنا أن الفرد لا يجب أن يكافــأ أو يعاقب علي أشياء هو ليس مسئولاً عنها . في أقل القليل . تتضمن هذه العوامل المواهب الطبيعية العامة والمؤسسات الاجتماعية للمجتمع الذي يعيش فيه.

يــبدو هــذا بالنسبة لي بصيرة قوية جداً . تلك واحدة من التي يمكن الاعــتماد علــيها بالنسبة للاستجابات الأخلاقية العامة واسعة التنوع . فكر للحظـــة في سخط الهواة الذي يشعرون به غالباً تجاه الرياضيين المحترفين الذيــن يحصــلون علــي مبالغ طائلة ، ودرجة مفرطة من التعويض مقابل جهودهم . للمواهب البدنية مكوّن جيني genetic عام ، بما يعني أن الكثير مــن مهــارة الرياضي الذي علي القمة تعود إلي الاختيار الجيد لوالديه أكثر منها في حالة الشخص متوسط المهارة . الأكثر من ذلك ، كان هؤلاء الأفراد محظوظيــن بدرجة كافية حيث ولدوا في مجتمع تصادف إعطاؤه قيمة عالية للمهــارات الخاصة ، وذلك شئ لا يستطيعون ادعاء المساهمة في صنعه . بينما قد يكونون قد عملوا بجد واجتهاد لتنمية مواهبهم الطبيعية ، فليس هناك ســبب يجعلهم يعتقدون أنهم بذلوا جهوداً أكثر مما هم أقل موهبة ، وأن أية اختلافات في المجهود بالتأكيد ليست كافية لتبرير الاختلافات التي لا تصدق في التعويض .

عــندما نطبق المبدأ هنا ، سوف نلاحظ أولاً ، أن العامل الذي يفقد وظيفته حدث له هذا دون أن يرتكب أي خطأ شخصي ، يمكن الاستغناء عن

أحـــد الأشخاص لعدم كفاءته وليس بسبب تخفيض حجم العمل . لا يتضمن تخفيض حجم العمل استئصال جراحي لكل العاملين في شركة لم يصل العمل بهـــا إلي حد التشبع ، بدلاً من ذلك ، تم استئصال كل الأقسام بسبب ربحيتها دون بـــذل أية جهود لتحديد إذا ما كان العاملون بتلك الأقسام قد ارتكبوا أية أخطاء فرادي أو جماعات . وفي الواقع عندما يكون أحد الأقسام أو المصانع غير مربح ، فالاحتمال الأكبر أن ذلك يرجع إلي سوء الإدارة بالنسبة لأولئك الذيـــن يسيّرون الشركة . ربما يكون هذا هو أحد الأسباب التي تجعل العمال ضحايا تخفيض حجم العمل يشعرون بأنهم خدعوا ، حيث لم تبذل الإدارة أية محاولـــة للحكم علي أدائهم الفعلي . يجد العمال ضحايا تخفيض حجم العمل أنفسهم وقد تعرضوا للأذى بسبب قوي خارج سيطرتهم . الأكثر من هذا أن هذه القوى قد تآمرت علي إيذائهم انتقائيا ، لأن أعضاء الإدارة العليا يميلون إلي أن يكونوا معصومين من هذه الأضرار ، وذلك عن طريق آليات تتمثل فـــي حصـــولهم علي تعويضات ذات أرقام فلكية في حالة الاستغناء عنهم . حقـــيقة ، توجـــد طرق متنوعة يمكن للقوي الطبيعية والاجتماعية أن تكافئ وتعاقـــب تحكمـــيا ، لكن هذا لا يجعل تلك الأضرار مباحة ، أو تحررنا من التزامات التخفيف من آلامها .

علـــي الجانـــب الآخر ، لم يفعل أصحاب الأسهم شيئا لكي يستحقوا المكاسب الكبيرة الناتجة عن تخفيض حجم العمل . ربما يستحقون بذل جهود مخلصـــة مـــن الشركة علي مستوي الإدارة الصحيحة بفضل استثماراتهم ، ولكـــن لا يمكـــنهم الإدعـــاء بـــأنهم يســـتحقون الزيادات الخاصة في قيمة استثماراتهم بسبب فقط حالات الاستغناء عن العاملين . لاحظ أيضا أن أولئك المســـاهمين الذيـــن قد استثمروا من خلال صناديق جماعية أو مشتركة هم أنفســـهم لم يختاروا الاستثمار في شركة معينة . الاحتمال الأكبر أن هؤلاء

المســـتثمرين ليس لديهم فكرة كبيرة عن أفضل الأسهم التي يمكن أن يضعوا فــيها أموالهم ، لأن أحد إغراءات هذا النوع من الاستثمار أنه يسمح للأفراد أن تدخل السوق دون الحاجة إلي أن يشغلوا أنفسهم بتعقيدات عملية الاستثمار أو الذبذبات اليومية للسوق ...

IV – تطبيق النتائج والاهتمامات المرتبطة

Applying the Results and Related Concerns

ســـوف يحتاج مديرو منظمات الأعمال إلي فحص المواقف الفعلية لأصحاب الأسهم والعاملين في شركاتهم ، وأيضا تلك الخاصة بالشركة ، للتأكد من أن قـــرار تخفـــيض حجـــم العمل مسموح به أخلاقياً . بينما يعطي هذا لبعض إجراءات تخفيض حجم العمل احتمالات أن تكون مقبولة أخلاقياً ، فإن مجرد ضـــمان أن مديري الشركة لا يمكنهم التمسك بإدعاء أن هناك واجب خاص تجـــاه أصحاب الأسهم والذي يتفوق علي أي واجبات متنافسة أخرى يتصادم مع الفلسفة الحالية لكثير من الشركات الأمريكية . علي سبيل المثال ، جادل David Rockefeller فـــي حديـــث إلـــي ممـــثل منظمات الأعمال بأن " الشـــركات علـــيها مســـئولية تجـــاه المجتمع أبعد من مجرد تعظيم الأرباح لأصـــحاب الأســـهم. " ولكنه عاد سريعا لوصف هذا الموقف بالقول " دعني أضيف ، قبل أن يسحبوا درجتي العلمية ، بأن تحقيق الأرباح يجب أن يأتي أولاً . " بيـــنما ســـوف يـــتفق أفراد كثيرون في منظمات الأعمال أن علي الشركات بعض الالتزامات تجاه الأشخاص بالإضافة إلي أصحاب الأسهم ، فإن الجميع ، فيما عدا أغلب أصحاب الضمير الاجتماعي سوف يعتبرون من المحـــرمات أن تقـــف هذه الالتزامات علي قدم المساواة مع الالتزامات تجاه أصحاب الأسهم...

كيف يمكن لمدير الشركة أن يطبق حالات البصيرة التي تجمعت هنا فـــي موقــف معيــن ؟ أولاً وأساساً ، إجراء تخفيض حجم العمل الذي يمنع انهـــيار الشــــركة يمكن تبريره علي أساس أن الكائن قد أنقذ نتيجة بتر أحد أطـــرافه . ومـــع ذلك ، يجب أن نضع في أذهاننا أن الإفلاس لا يعني دائماً غلق المتجر . تبذل محاكم الإفلاس أقصي جهودها وصولاً إلي طريقة لإعادة هيكلة الديون التي علي الشركة الإبقاء عليها في دائرة الأعمال . وفي الواقع، أصبح معروفاً أن الشركات تلجأ إلي الإفلاس كوسيلة لتفادي تسوية المحكمة. ولكـــن إجـــراء تخفيض حجم العمل الذي يهدف إلي مجرد زيادة الأرباح ، والـــذي يـــبدو أنـــه كذلك في معظم الحالات ، يتطلب تحليلاً دقيقا للأضرار والفوائـــد التـــي ســـوف يحدثها بالنسبة للأطراف المعنية بالشركة . بالنسبة لشركة صغيرة مثل شركة الوجبات السريعة التي تعمل تحت أسماء عالمية ، والتـــي يملكهـــا فرد واحد ، قد يكون المالك معرض لخطر أكبر كثيرا من الأفـــراد العاملين لديه . الاحتمال الأكبر أن المالك قد وضع نسبة كبيرة من مدخراته الشخصية في الشركة ، بينما قد يكون العاملون (ولكن ليس دائما) طلـــبة جامعـــيون يعملون لمجرد الحصول علي أموال تمكنهم من مزيد من الإنفاق . ومع ذلك ، بالنسبة للشركات الكبيرة ، من المحتمل أن تكون النتائج مختلفة تماماً ، لا يفوتنا أن نذكر أن كيان الشركة يقوم علي مبدأ الفصل بين أموال الشركة والأموال الشخصية للمالكين ، تلك الآلية التي أنشئت من أجل تخفـــيض الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها أصحاب الأسهم. ولذلك ، فإن المـــالك للشركة ليس ملتزما بصفة شخصية بتسديد ديون الشركة . إذا حلّت شـــركة IBM ، فلـــن يخشـــى أصحاب الأسهم من أن دائني الشركة سوف يطـــرقون أبوابهم مطالبين بسداد ديونهم . الحماية القانونية لأصحاب الأسهم مبنـــية فـــي ميـــثاق الشركة (النظام الأساسي) . الأكثر أهمية ، حيث أن

المســاهمين يميلون إلي عدم المخاطرة بأموالهم التي هم في حاجة إليها من أجــل معيشـــتهم ، فإن خسارتهم لا تؤثر عادة علي رفاهيتهم الحالية ، علي العكــس مــن ذلــك تماماً ، نجد أن العامل الذي يربط بين منزله ووظيفته المباشــرة يضع رفاهيته ، ورفاهية أسرته في خطر محدق . أخيراً ، ينّوع أصــحاب الأسهم الآن في أصولهم من خلال الصناديق المشتركة التي تمتلك أســهم فــي آلاف الشــركات . ومن ثم ، الخسارة في إحدى الشركات تمثل تحــولا قلــيلاً جــداً فــي القيمة الكلية لرأس المال . يعني هذا أن إجراءات تخفــيض حجم العمل الذي يمكن أن يحدث ضرراً كبيراً لعدد قليل من أجل منفعة قليلة لعدد كبير من الأشخاص ، ذلك الوضع أيضاً اعتبرته غير مقبولا أخلاقــياً . أيضــا يمكــن للمــرء أن يجادل بأن المالك الوحيد الذي يرعى مشــروعه منذ كان فكرة يستحق المزيد من الاعتبار عن ذلك المستثمر في الصناديق المشتركة ، والذي ربما لا يعرف أنه يمتلك أسهم في هذه الشركة أو تلــك . الأكثر من هذا ، أن العامل الذي اشترى منزلاً ، وبدأ في تكوين أســرة ، اســتناداً إلــي افتراض استمرار مصدر الدخل يستحق الكثير من الاهتمام عن ذلك المستثمر الذي يجد تلك المكاسب غير المسبوقة في بورصة الأوراق المالــية تسمح له بأن يمد أجازته علي شاطئ الريفييرا لمدة أسبوع آخر .

لماذا تجاهلت فلسفة المجتمع موضوع تخفيض حجم عمل الشركة ؟ ربما يرجع هذا إلي إدراك أن تحدى الممارسات سوف ينال من نظام السوق الحــر ، وأن ذلــك لا ينطلق إلا من الماركسيين أو أصحاب النظم الفلسفية الذابلــة . ولكننــي آمــل أنني قد أثبت أن القضية يمكن معالجتها من خلال حــالات بصيرة أخلاقية متنوعة الورود والأزهار ، والتي لا تحتكم إلي شئ غريب في حجته من المبادئ السائدة والمتعلقة بجوهر المساواة الأخلاقية بين

البشر . قد تثير هذه الحجج اعتراضات ، ولكنها تهدف إلي تحريك المناقشة حول موضوع يحتاج كثيراً إلي فحص دقيق وعميق .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- يميز Orlando بين الملكية للاستخدام الشخصي ، والملكية من أجل الربح ، مستخدماً مثال المالك الذي يؤجر شقته . هل وجدت المثال مقنعا ؟ اشرح لماذا " نعم " أو لماذا " لا " .

2- قيّم انتقاديا الحجج الست التي تدعم اقتراح أن يأخذ أصحاب الأسهم الأولوية علي العاملين واستجابات Orlando إلي كل منها . أي هذه الحجج هي الأقوى ؟ ما التي تراها أنها الأضعف ؟ هل ترى أن هناك مساواة أخلاقية بين العاملين وأصحاب الأسهم ؟ إذا كان كذلك ، ما المضامين التي يعنيها هذا ؟

3- هل يمكن تدعيم تخفيض حجم الإنتاج استناداً إلي أسباب نفعية ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " .

4- هل تخفيض حجم العمل خطأ ، لأنه يحمل في طياته " إلحاق الضرر بالبعض من أجل منفعة الآخرين . " كما يجادل Orlando ؟

5- حجة " التوقعات المشروعة " التي أوردها Orlando ضد تخفيض حجم العمل تستند إلي مقدمة بأن العاملين قد وضعوا الخطط انطلاقاً من افتراض استمرارية مصدر الدخل . " هل هذه المقدمة حقيقية ، إذا كانت كذلك ، هل كان معقولا بالنسبة للعاملين أن يعتمدوا علي هذا الافتراض ؟

6- احتكم Orlando إلي الرياضيين المحترفين الذين يحصلون علي مبالغ خيالية لتدعيم المبدأ القائل أن الناس لا تستحق أن تكافأ أو تعاقب من أجل أشياء ليسوا مسئولين عنها . هل تجد هذا المثال مقنعا ؟ هل تقبل مبدأ Orlando ؟ إذا كان كذلك ، هل يوضح أن تخفيض حجم العمل خطأ ؟

7- قيّم الرأي القائل بأن نقد Orlando لتخفيض حجم العمل انتهي بتحدي نظام حرية السوق ذاتها .

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

For a good discussion of the human costs of downsizing, see the *New York Times* report, *The Downsizing of America* (Random House 1996). For the debate over shareholder interests, see David E. Shrader, "The Oddness of Corporate Ownership," *Journal of Social Philosophy* 27 (Fall 1996). John R. Boatright, "Fiduciary Duties and the Shareholder Management Relationship: Or, What's So Special About Shareholders?" *Business Ethics Quarterly* 4 (October 1994), and the essays by Friedman, Carson, and Coodpaster, cited in the Suggestions for Further Reading at the end of the previous essay. On the related topic of plant shutdowns and relocations, see John P. Kavanagh, "Ethical Issues in Plant Relocation," in William H. Shaw and Vincent Barry, *Moral Issues in Business*, 8th ed. (Wadsworth 2001), and Judith Lichtenberg, "On Alternatives to Industrial Flight: The Moral Issues," *Report from the Institute for Philosophy and Public Policy* 4 (Fall 1984).

الفصل الرابع

عنابر التصنيع الدولية مالها وما عليها

The Great Non-Debate Over International Sweatshops

Ian Maitland

في هذه الأيام ، يزايد عدد العقود في العالم الثالث مثل إندونيسيا والصين لصناعة معظم الأحذية، القمصان وبعض الملابس التي تبيعها الشركات الأمريكية الكبيرة ذات الشهرة العالمية في الأزياء وهندام المرء مثل شركة Nike وشركة Levi Strauss . قد وجه النقّاد اللوم إلي هذه الممارسة بسبب الانخفاض اللافت للأجور وظروف العمل القاسية التي توصف بها عادة عنابر التصنيع هذه . ومع ذلك ، في هذا الفصل الذي يثير الغضب ، يدافع Ian Maitland ، أستاذ إدارة الأعمال في جامعة Minnesota عن عنابر التصنيع الدولية المرهقة ضد اتهام الاستغلال ، استناداً إلي أسباب عملية وأخلاقية . إنه يفحص ويرفض فكرة أن عنابر التصنيع المرهقة تدفع أجوراً ظالمة ، وأنها تُفقِر العاملين وتوسع الفجوة بين الأغنياء والفقراء ، وأن الشركات الأمريكية تتآمر مع أنظمة قمعية والتي تخمد المعارضة وتكبح جماح العاملين . عندما يجادل بأن التدخل مع السوق يمكن أن تكون له نتائج مرعبة ، فإنه يستنتج بأن دفع أجور السوق في الدول النامية ليس فقط مسموحاً به أخلاقيا . ولكنه أيضا قد يكون خطأ أخلاقياً بالنسبة للشركات التي تدفع أجوراً تزيد عن مستويات السوق .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- يعتقد Maitland أن القضية حول عنابر التصنيع الدولية في الواقع " غير خلافية " اشرح ذلك .

2- مـا هـي المعايير الأربعة الممكنة التي قد اقترحت لوضع الأجور ومعدلات العمل في عنابر التصنيع الدولية ؟

3- مـا هـي الـتهم أو الحجج الأربع الأساسية التي تشكل القضية ضد عنابر التصنيع الدولية ؟

4- يعتقد Maitland أن محاولة التحسين للأجور وظروف العمل أكثر مما هو سائد في السوق يمكن أن يؤدي إلي كارثة . اشرح هذا السبب .

شـــهدت السنوات الأخيرة نمواً لافتا في التعاقدات الإنتاجية بواسطة الشركات في البلدان الصناعية مع الموردين في البلدان النامية . قد أدت هذه العولمـــة globalization فـــي الإنـــتاج إلي ظهور تقسيم دولي للعمل في صناعة الأحذية والملابس الخارجية حيث تركز شركات مثل Nike و أيضا Reebok علي تصميم وتسويق المنتج ولكنها تعتمد علي شبكة من التعاقدات في إندونيسيا ، الصين ، وأمريكا الوسطي .. الخ . لتجميع الأحذية أو حياكة القمصـــان طـــبقا لمواصفات دقيقة وتسليم سلع ذات جودة عالية مع الالتزام بمواعـــيد مـــتفق علي عدم تجاوزها . وكما يقول نائب رئيس شركة Nike لمـــنطقة " آسيا " " نحن لا نعرف الأساسيات حول التصنيع . نحن مسوقون وخبراء تصميم . "

قـــد أشعلت ترتيبات التعاقد النيران الكثيفة من النقاد – عادة نشطاء العمل وحقوق الإنسان . قد وجه النقاد التهم (بالوكالة) بأن الشركات تسئ استغلال العمال في المصانع (والتي يشار إليها هنا بعنابر التصنيع الدولية) الخاصة بالموردين ، وتحديداً تعتبر الشركات متهمة من منظور أنها تتسابق مـــن أجل العمالة الرخيصة حول العالم ، مع الفشل في أن تدفع لهم الأجور

التي تحفظ كرامتهم ، وأيضا استخدام عمالة الأطفال ، مغمضة عينيها بالنسبة لانــتهاكات حقــوق الإنســان ، والاشتراك مع النظم القمعية في إنكار حق العاملين في الانضمام إلي الاتحادات العمالية ، والفشل في تحقيق المستويات الدنيا في معايير أماكن العمل ، وهكذا .

قد انتقلت الحملة ضد عنابر التصنيع الدولية إلي شاشات التليفزيون ، وإلــي حــد ما إلي وسائل الإعلام المكتوبة . ما قد يبدو أنهم ليسوا أكثر من حفــنة صغيرة من النقاد قد امتطت حملة الإعلام التي وضعت عمالقة النشر عــن تجــارة التجزئة في موقف الدفاع . قد ألف النقاد سلسلة من الفضائح المثــيرة فــي الأوقات الأساسية علي شاشة التليفزيون ، مع عرض للأجور وظــروف العمــل الخفية لشركة Nike أو القمصان لشركة Disney . أحد الأســواط اللاذعــة فــي الحملــة كان Charles kernaghan الذي يدير " الــتحالف القومــي للعمل " . مجموعة حقوق الإنسان العامل التي تضم 25 اتحــاداً إنــه kernaghan الذي فجّر الأخبار قبل " لجنة الكونجرس " بأن خطط إنتاج ملابس Kathie lee Gifford كانت تصنع باستخدام أطفال في سن الثلاث عشرة ، والأربع عشرة سنة ، الذين يعملون 20 ساعة في اليوم في مصانع في " هندوراس " إنه أيضا kernaghan الذي جمع العاملين من الشباب في سن المراهقة من عنابر التصنيع المرهقة في أمريكا الوسطي لكي يشهدوا أمام " لجان الكونجرس " حول ممارسات العمل المؤنية . في واحدة مــن جلســات الاســتماع ، رفعــت إحدى العاملات " سويتر " قطن شركة Liz Claiborne نمــوذج طبق الأصل لما كانت تقوم بحياكته منذ أن كانت في سن الثالثة عشرة ، حيث كانت تعمل 12 ساعة يومياً .... وطبقا للتقرير الأخــباري ، " الصــورة الذهنــية ، اتهامات الظروف المجحفة في المصنع ورمــز Claiborne لعــبوا دوراً جيداً في أمسية أخبار الشبكة . " قد كانت

النتـيجة ترتيب جو يشبه جو السيرك في روما حيث كان يقذف بالمسيحيين إلي الأسود .

قـد اسـتهدف kernaghan الشركات بصورة لاذعة ، ومكوّناً لها الصـورة الذهنـية العامـة بعـناية . لقـد شـرح : " صـورتها الذهنية هي كل شئ . أنها -- الشركات – تعيش وتموت بصورتها الذهنية . يعطيك هـذا قوة معينة عليها ." ويقول نتيجة لذلك ، " هذه الشركات كالبط الجالس علـي الأرض ، ليس لها أرجل تقف عليها . هذا هو السبب الذي جعل من الممكـن لجماعة صغيرة مثلنا أن تقبل أن تتحدى شركة عملاقة مثل Wal-Mart. أنك لا تستطيع أن تدافع عن أجر العامل 31 سنتاً في الساعة في " هندوراس " ... من الواضح أن معظم الشركات توافق مع kernaghan . لم تحـاول أيـة شـركة أن تعد دفاعاً جاداً عن ممارساتها التعاقدية . قد رأت الشركات أنها لا تريد أن تدخل في معركة خاسرة مع النقاد . بدلاً من تحويل القضـية إلـي معركة آثرت الشركات السلامة لكي تحمي أعظم أصولها – صورتها الذهنية .

لقد استجاب معظم تجار التجزئة في الولايات المتحدة الأمريكية بتبني مواثـيق للسـلوك الـذي يراعى حقوق العمل وحقوق الإنسان في عملياتها التصـنيعية الدولـية . توجد الآن هذه المواثيق في شركات مثل : Levi Strauss , Nike , Wal-Mart , Home Depot , Philips Van Hansen .... لقد أشار Peter Jacob رئيس قسم التوريدات العالمية لشركة Levi : " إذا كـان لشـركتك علامة تجارية مشهورة اعمل علي حماية هذا الأصـل الذي لا يقدر بثمن مهما كانت التكلفة . لدي الشركات ذات البصيرة الـنافذة العديـد من الأسباب لحماية أعمالها بطرق لا تحمل شبهة أنها غير عادلـة . غـير قانونـية ، أو غـير أخلاقية . يضع هذا معياراً في أقصي مسـتويات الارتفـاع ، حيـث يجب أن يطبق داخل الشركة المملوكة ولدي

الموردين المتعاقدين " وطبقا لمتحدث آخر من نفس شركة Levi : " من زوايا كثيرة ، نحن نحمي أصلنا الأكبر الوحيد : علامتنا التجارية وسمعة الشركة . "

حديثا ، أعلنت هدنة بين النقاد والشركات .... لقد توصل فريق عمل رئاسي ، يضم ممثلين عن الاتحادات العمالية ، جماعات حقوق الإنسان ، وشركات الملابس الخارجية مثل L.L.Beanand Nike ، إلي مجموعة من المعايير التطوعية ، والتي يوجد أمل في أن تتبناها كل الصناعة . سوف تعطي الشركات التي تلتزم بالميثاق لافتة " لا إرهاق ولا عرق " .

هدف هذا الفصل

في هذه المواجهة بين الشركات ونقادها ، يبدو أن أي طرف لم يصل إلي تقدير للموقف بأن يكون في مصلحته أن ينخرط في الموضوع إلي لب هذه القضية : ما هي الأجور ومعايير العمل الملائمة في عنابر التصنيع الدولية ؟ كما قد رأينا ، تعامل الشركات التهم حول عنابر التصنيع كمشكلة علاقات عامة بحيث يتم معالجتها لتقليل الضرر الذي يمكن أن يلحق بصورتها الذهنية العامة . لقد رأي النقاد ، كما يبدو أنه للإبقاء علي حالة سخط الجمهور عند نقطة الغليان ، يجب أن تبالغ في تبسيط القضية وأن تعالجها كمباراة أخلاقية توضح معالم المستغلين ، الذين لا قلب لهم والذين يعملون علي تحويل عمال العالم الثالث إلي ضحاياً . لقد كانت النتيجة عدم الاختلاف الكبير حول عنابر التصنيع الدولية . ومما يدعو للتناقض ، إذا انتهكت اتفاقية السلام بين الجانبين ، فإن الفرص بأن الجدل سوف يتصاعد بجدية تتراجع إلي أبعد . وبحق ، يوجد هناك خطر حقيقي (سوف أناقشه) بأن أية هدنة قد تكون

نوعـاً من التآمر الذي يمكن أن يكون علي حساب عمال العالم الثالث الذين يفترض مساعدتهم .

يعـالج هـذا الفصل قضية ما الذي يمكن أن يكون أكثر ملاءمة من حيـث الأجور ومعايير العمل . في عنابر التصنيع الدولية : يتهم النقاد بأن الترتيـبات الحالـية فـي الشركات استغلالية . إنني أبدأ بفحص تهم محددة للاستغلال انطلاقاً من كل من (ا) واقعيتها (ب) كفايتها الأخلاقية .

ما هي معايير العمل المناسبة أخلاقيا في عنابر التصنيع الدولية ؟

What are Ethically Appropriate Labour Standard in International Sweatshops ?

مـا هـي مستويات الأجور ومعايير العمل المقبولة أو المناسبة أخلاقيا في عـنابر التصـنيع الدولية؟ تدور الإمكانيات الأربع التالية حول مجرد إدارة سلسلة كاملة من المعايير أو المبادئ التي قد اقترحت بجدية لتنظيم مثل هذه السياسات .

1- المعايير الوطنية لكل بلد :

قـد يكون من المفترض (وفي حالة نادرة يكون واقعيا) أن تلتزم الشركات العالمـية أخلاقـيا أن تدفع نفس الأجور وتوفر نفس معايير العمل بصرف الـنظر عـن المقـر الرسمي لوجودها . ومع ذلك ، يرفض معظم أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال (علي الأقل رسميا) الرأي القائل بأنه يجب تطبيق المعايير الوطنية لكل بلد – الدولة المضيفة – ويشاركهم في ذلك

نقاد عنابر التصنيع الدولية . ومن ثم ، يفترض Thomas Donaldson أنه " نتـيجة وضع مستويات أجور إجبارية كممارسة تمثل أسوة حسنة للعدالة ، فـإن المرء يلغي السوق العالمي في وضع مستويات للمرتبات ، وهذا بدوره يلغـي الحوافـز فـي الشـركات الأمريكية التي عليها أن تستعين بالعمالة الأجنبـية." يقدم Richard De George نفس الافتراض : إذا كانت هناك قـاعدة تقـول " عندما توجد شركات متعددة الجنسيات والتي ترغب في أن توصـف بأنهـا أخلاقـية عليها أن تدفع الأجور للعاملين في الخارج بنفس مستوي الأجور في الداخل .. حينئذ سوف يكون للشركات متعددة الجنسيات حوافز أقل لنقل عملياتها الإنتاجية إلي الخارج ، وإذا تحركت إلي الخارج ، فسوف يخربوا سوق العمل المحلّي مع أجورها المرتفعة بصورة مصطنعة ، والتي لا تستند من قريب أو بعيد إلي مستوي أو تكلفة المعيشة المحلية ."

2- أجور مستوي المعيشة

لقـد أقـترح أنـه يجب علي الشركة العالمية ، كحد أدني ، " أجر مستوي المعيشـة " ومـن ثم ، يقول De George بأنه علي الشركات أن تدفع أجر مسـتوي المعيشـة " حتى عندما لا تدفع الشركات المحلية هذا الأجر " ومع ذلك، ومن الصعب إعطاء تفاصيل دقيقة عما يعنيه هذا عملياً . طبقا لما يراه De George ، يجـب أن " يسـمح أجر مستوي المعيشة أن يعيش العامل بكـرامة كإنسـان " إنه يقول ؛ لكي تحترم الشركة الحقوق الإنسانية لعمالها يجـب أن تدفـع " علي الأقل ، ما يزيد علي حاجة العامل ومن يعولهم لكي يعيش بكرامة معقولة ، مع الأخذ في الاعتبار الحالة العامة لتطور المجتمع " كمـا سوف نري ، قد أصبح أجر مستوي المعيشة صرخة جماعية من نقاد عنابر التصنيع الدولية . من الواضح أن De George يعتقد أنه من الأفضل

للشركة ألا تعرض أية وظيفة ، بدلا من أن تقدم أجورا تقل عن أجر مستوي المعيشة .

3- اختبار Donaldson

يعتقد Thomas Donaldson بأنه " من غير الملائم إذا ما كانت مستويات الدولة المضيفة تتطابق أو تفشل في التطابق ،في مقابل مستويات الدولة التي بها المركز الرئيسي للشركة متعددة الجنسيات ، والمقصود بالملائم هنا ، ما يلبـي الحـد الأدنـى الموضـوعي العام ." أنه يحاول تحديد " الحد الأدنى الأخلاقـي لسـلوك كل الوكلاء الاقتصاديين الدوليين ." لقد سلم ، مع ذلك ، .... بـأن حقوقـاً كثـيرة .... تعـتمد في مواصفاتها علي مستوي التطور الاقتصـادي للـبلد تحت الدراسة ." طبقا لذلك ، يقترح اختباراً لتحديد متي يكون الانحراف عن مستويات بلد المركز الرئيسي غير أخلاقي ، يأتي ذلك الاختبار كالآتي : " تكون الممارسة مسموحاً بها في حالة ، وفي حالة فقط أن يعتبر أعضاء الشركة في المركز الرئيسي (البلد الأم) تحت ظروف تطور اقتصادي مماثل نسبيا لأولئك الأعضاء في البلد المضيف الممارسة مسموحاً بها . يتعرض اختبار Donaldson إلي اعتراض Bernard Shaw بالنسبة " للقـاعدة الذهبية " التي تعني أنه ينبغي ألا نفعل إلي أن يفعل الآخرون كما سوف نفعل ، لأن مزاجهم قد يكون مختلفاً . أيضا . يؤدي الاختبار إلي تعقيد الموضوعات عن طريق تقديم أشياء افتراضية ومنافية للواقع (لو أنني كنت فـي مكـانهم – [وأنا لست كذلك] – ماذا سوف أريد ؟) . هذا الغموض وعدم التحديد ضعف خطير في الميثاق الأخلاقي : أنه من المحتمل أن يسبب ارتـباك المديرين الذين يريدون أن يتصرفوا أخلاقياً ، ويوفر الهرب لمن لا يريدون ذلك .

4- المعيار التحرري التقليدي

أخـــيرا ، يوجـــد ما سوف أطلق عليه المعيار التحرري التقليدي . طبقا لهذا المعـــيار ، تقـــبل الممارسة أخلاقيا (الأجور أو معايير العمل) إذا اختيرت بحـــرية من العاملين ذوي الاطلاع الواسع بالأمور . علي سبيل المثال ، في تقرير حديث للبنك الدولي طبق هذا المعيار في علاقته بالسلامة والأمان في موقـــع العمـــل . إنـــه يقول : " المستوي الملائم هو ذلك الذي تتساوى فيه التكالـــيف مـــع القـــيمة التي يضعها العاملون المطلعون علي ظروف العمل المحسـنة ، وتقلـــيل الأخطـــار ." يرفض معظم أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال هذا المعيار علي أساس أن هناك بعض حالات فشل السوق فـــي مجـــال العمالـــة أو أن الأسواق تنقصها "الظروف الخلفية" لكي تعمل بفعالـــية. ومن ثم ، بالنسبة لرؤية Donaldson فإن التوظف الكامل أو شبه الكامل يعتبر شرطاً مسبقاً ، إذا كان علي العاملين أن تكون اختباراتهم سليمة فـــيما يتعلق بسلامة موقع العمل : " متوسط مستوي البطالة في الدول النامية الـــيوم يفـــوق نســـبة 40 في المائة ، هذا الرقم الذي قد أحبط تطبيق مبادئ الاقتصـــاد الكلاســـيكي المحـــدث علي عشرات الموضوعات في الاقتصاد العالمـــي . مـــع التوظف الكامل ، وتساوي كل الأشياء الأخرى ، فإن قوي السوق سوف تشجع العاملين علي إجراء عملية مقايضة (أخذ و عطاء) بين فـــرص التوظف باستخدام السلامة كمتغير ، ولكن مع اتساع حجم البطالة ، تدفـــع قـــوي الســـوق في البلدان النامية العاطلين إلي الوظائف التي يكونون محظوظين عند اقتناصها ، دون نظر إلي الظروف الآمنة في مكان العمل ." ... يعـــتقد De George أيضا بأن قوي السوق تنقصها الشروط الضرورية لكـــي تعمل بصورة معتدلة . بدون ما أطلق عليه " مؤسسات خلفية " تحمي

العامليـــن ومـــوارد الدولة النامية (بمعني الالتزام بالحدود الدنيا للأجور) والمـــزيد مـــن المســـاواة فـــي القوة التفاوضية ، فإن الاستغلال هو النتيجة المنطقية ....

الحالة التي ضد عنابر التصنيع الدولية

The Case Against International Sweatshops

بالنسبة الكثير من النقاد ، فإن عنابر التصنيع الدولية تجسد الطريقة التي عن طـــريقها يؤذي الانفتاح الكبير للاقتصاد العالمي العاملين . طبقا لأحد النقاد " كمـــا هو الآن قائم ، يعمل نظام التجارة العالمية علي التمييز ضد العاملين ، وخاصـــة أولـــئك المنتميـــن إلـــي العالم الثالث . تعني العولمة الانتقال من اقتصـــاديات محلية منظمة (بدرجة أو بأخرى) إلي نظام اقتصادي عالمي غـــير منظم . تحرك رأس المال اللافت ، وطبيعة العمل العالمي غير القابلة للتحرك والثابتة إلي حد بعيد بصورة جوهرية ، يعني تحولاً جذرياً في القوة التفاوضية في صالح الشركات الدولية الكبيرة . يسمح وصول هذه الشركات إلي العالمية بأن تنقل عملياتها الإنتاجية تقريبا بدون تكلفة من موقع إلي آخر. نتـــيجة لذلك ، نجد أن الحكومات الآن ، بدلاً من قدرتها علي ممارسة درجة ما من فرص السيطرة علي الشركات التي تعمل داخل حدودها ، دخلت الآن حرب في عطاءات ساخنة كل منها مع الأخرى ، لجذب وبقاء دوائر أعمال الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة إليها .

يدعي النقاد بأن الشركات الدولية تستخدم التهديد بالانسحاب أو حجب الاســـتثمار للضغط علي الحكومات والعاملين بتقديم تنازلات . " الآن تختار (الشـــركات متعددة الجنسيات) ما بين البلدان النامية التي تتنافس فيما بينها علي ضغط الأجور من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية . النتيجة صراع من

أجل الهبوط الحلزوني المحطِّم لظروف العمل وأجور العاملين في كل أنحاء العالم ... " ومن ثم ، يتهم النقاد بأن الأجور في إندونيسيا تراجعت عن عمد إلـــي مـــا تحـــت خط الفقر أو البقاء لجعل البلد مكاناً مرغوبا لدي الشركات العالمية . نتائج التعرية والتفكيك التنافسي لأدوات حماية العاملين ، مستويات المعيشـــة وحقوق العمال قابلة للتوقع : تدهور ظروف العمل ، تدني الدخول الحقيقـــية للعاملين ، اتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء في البلدان النامية . ســـأتحول فـــيما يلـــي إلي الاتهامات المحددة التي أوردها النقاد حول عنابر التصنيع الدولية .

الأجور الظالمة (بدون ضمير)

يـــتهم النقاد بأن الشركات تدفع عن طريق وكلائها " أجور الكفاف " التي لا تغني من جوع ، أو " أجور العبيد " . إنها أبعد ما تكون عن الوضوح حول مفهومهـــم عـــن مستوي الأجر الذي يعتبرونه ملائماً . ولكن النقاد يطلبون بصـــفة عامـــة أن تدفـــع تلك الشركات " أجور المعيشة " ..يجب أن تكون مســـتويات الأجور طبقا لما يراه Tim smith ، " عادلة ، معقولة ، أو أجر العيش بالنسبة للعامل وأسرته أو أسرتها. . " لقد قال بأن متوسط الأجور في المكســـيك يتراوح ما بين 35 – 45 دولاراً في الأسبوع (في عام 1993) والـــذي اعتبره " أجراً متدنيا إلي حد الصدمة " علي أساس " من الواضح أنه لا يسد رمق أسرة بصورة معقولة " في عام 1992 ، تعرضت شركة Nike إلـــي نقد قاس عندما نشرت إحدى المجلات بيانات أجر عامل في إندونيسيا مـــن واقـــع كعب الإيصال الخاص بمرتبه لدي المورد للشركة الدولية . إنه يظهر أن العامل يحصل علي 1.03 دولاراً يومياً ، والذي كان يقل عن رقم الحكومة المعلن لتغطية " الحد الأدنى لمتطلبات الحاجات المادية ."

أطروحة إزالة البؤس

قــد اقــترح Robert Reich وزيــر العمل السابق كاختبار لعدالة سياسات التنمــية أن " يجب أن يصبح العمال ذوو الأجر المتدني في وضع أفضل ، ولــيس أسوأ ، حيث أن التجارة والاستثمار تنعش الدخل القومي ." لقد كتب أنــه ، " عــندما يسعى بلد ما إلي تبنى سياسات تحد من التسهيلات المتميزة للــتجارة ، فإن وعودها بالنسبة للتجارة الحر تصبح مضللة ، وتهدم أسسها المنطقية . " إدعاء النشطاء هنا أن الشركات تفقر أو تعمل علي بؤس عمال الــبلدان النامية فعلياً . إنهم يعانون من تدهور كامل في مستويات معيشتهم . تنبــثق هذه الأطروحة من الإدعاء بأن حرب جذب الاستثمارات بين الدول النامية تعمل علي تدهور الأجور بصورة مقلقة ....

توسيع الفجوة بين الأغنياء والفقراء

الــتهمة الأخــرى المرتبطة ، تتمثل في أن عنابر التصنيع الدولية تساهم في زيادة الفجوة بين الأغنياء والفقراء ليس فقط الفقراء يتعرضون إلي حالة من الإفقار التام ، ولكن التجارة غير متساوية بصورة لافتة داخل الدول النامية . الاختبار الآخر الذي قدمه Reich لبناء العدالة في التجارة الدولية أنه " يجب أن تــتجه الفجــوة بين الأغنياء والفقراء إلي الانكماش مع التنمية وليس إلي الاتســاع ." يــتهم النقاد عنابر التصنيع الدولية بأنها أسقطت ذلك الاختبار . إنهــم يقولون أن الزيادة في إجمالي الدخل القومي لبعض الدول النامية تخفى ببســاطة إتساع الفجوة بين الأغنياء والفقراء . " عبر العالم ، يزداد ثراء كل مــن النخــبة أو الصفوة الأجنبية والمحلية ، نتيجة استغلال الفئات الأضعف (العمــال) . " وأن " النتــيجة العكســية الأكبر من تسريع تكامل الاقتصاد

الكوني " العولمة " تتمثل في توسيع مستوي التفاوت في الدخل بين كل الدول تقريبا .... يبدو أن هناك تحالفاً ضمنياً بين الصفوة في كل من بلدان العالم الأول ، وبلدان العالم الثالث لاستغلال الفئات الأكثر ضعفاً ، لتوظيفهم الصارم ، والسيطرة عليهم وتجنيدهم إجباريا من أجل خلق الظروف المادية لكي ينعم أفراد طبقة النخبة بأنماط حياتهم البالغة الرفاهية .

التآمر مع الأنظمة القمعية

يتهم النقاد ، في حماسهم لجعل أوطانهم آمنة من أجل الإستثمارات الأجنبية فإن الأنظمة القمعية في العالم الثالث ، وعلي الخصوص الصين وإندونيسيا قد زادت من كبحها وكبتها لأفرادها . هذه البلدان لم تفشل فقط في تطبيق القواعد الدنيا للعمل كما جاءت في الكتب ، ولكنها أيضا قد استخدمت قوات الأمن والقوات العسكرية لفض الإضرابات وقمع اتحادات العمال المستقلة . لقد خنقت أصوات المعارضة السياسية للاحتفاظ بالسلطة السياسية في قبضتها ولتفادي أية حالة من حالات عدم الاستقرار والتي قد ترعب المستثمرين الأجانب . ومن ثم ، يتهم النقاد شركات مثل Nike علي أنها تحقق أرباحها من القمع السياسي ، عندما انتشرت الاتحادات العمالية في " كوريا وتايوان " نقلت Nike الموردين الذين يعملون لحسابها إلي إندونيسيا ، والصين ، وتايلاند حيث يمكنها الاعتماد علي الحكومات لكبح جماح جهود اتحادات العمال المستقلة ."

تقييم الاتهامات ضد عنابر التشغيل الدولية

Evaluation of Charges International Sweatshops

بدون شك تعتبر اتهامات النقاد دقيقة في عدد من النقاط :

1- مما شك فيه أن الشركات الدولية تتبع بقوة أماكن العمالة الرخيصة .

2- الأجـور التـي تدفعها عنابر التصنيع الدولية قياساً إلي المستويات الأمريكية متدنية إلي حد الصدمة .

3- بعـض الحكومـات الدول النامية قد أحكمت قبضتها علي تنظيمات العمل لكي تمنعها من إزعاج تدفق الاستثمارات الأجنبية ، ولذلك قد تم قمع الاتحادات العمالية المستقلة في إندونيسيا .

4- ليس من غير المعتاد أن نجد في الدول النامية مستويات الحد الأدنى للأجور أقل من مستوي حد الفقر الرسمي .

5- قد تغاضت حكومات الدول النامية عن مخالفات قوانين الحد الأدنى للأجور وقواعد العمل . ومع ذلك ، معظم الوظائف توجد في القطاع غير الرسمي ، و بصفة عامة خارج نطاق إشراف الحكومة .

6- يسـتخدم بعض الموردين الأطفال أو لهم عقود عمل من الباطن مع منتجين آخرين يفعلون ذلك .

7- يـنكر بعـض حكومـات الدول النامية الحقوق السياسية الأساسية لشعوبها ؛ الصين مثال واضح في ذلك ، وسجل إندونيسيا مخيف ، ولكنها في طريقها إلي التحسن منذ السنتين الأخيرتين .

ولكـن فـي كثـير من التقارير الأخرى تبدو اتهامات النقاد غير صحيحة . وحـتى عـندما تكـون الاتهامات صحيحة ، فإنها ليست صادقة بذاتها بأن

الممارسات الخاضعة للدراسة غير صحيحة أو غير أخلاقية ، كما سوف نري فيما يلي .

الأجور والظروف

يلاحظ أن نقاد عنابر التصنيع الدولية لا ينازعون في أن الأجور التي تدفعها بصفة عامة أعلي منها – أو علي الأقل متساوية – في حالة الأجور المقارنة في بلدان أسواق العمل التي تعمل بها تلك العنابر . طبقا لمنظمة العمل الدولية (ILO) ، تطبق الشركات متعددة الجنسيات غالبا، المعايير المرتبطة بالأجور ، المزايا ، ظروف العمل ، والسلامة والصحة المهنية تفوق كل من المتطلبات التشريعية وتلك التي تطبقها الشركات المحلية . تقول ILO أيضا أن الأجور و ظروف العمل فيما يطلق عليه مناطق التصنيع للتصدير غالبا، تتساوى أو تتفوق علي الوظائف الخارجية . يقول البنك الدولي أن العاملين الأكثر فقرا ، الذين يعملون في الدول النامية وفي القطاع غير الرسمي غالبا، يكسبون أقل من نصف ما يكسبه عمال القطاع الرسمي . الأكثر من هذا ، أن عمال القطاع غير الرسمي والريفي يجب أن يعملوا تحت ظروف عمل غير آمنة وتمثل كارثة قياساً إلي زملائهم في القطاع الرسمي .

ينطبق نفس الشيء علي وجه صحيح في عنابر التصنيع الدولي . في عام 1996 ، كانت الفتيات الصغيرات اللاتي يعملن في مصنع يورد لشركة Nike في Serang بإندونيسيا يحصلن علي الحد الأدنى للأجور طبقا للتشريعات الإندونيسية حوالي 5.200 روبية أو ما يعادل 2.28 دولاراً في اليوم . وكما أشار تقرير في مجلة Washington Post الأمريكية ، أن مجرد الحصول علي الحد الأدنى للأجور يضع هؤلاء العاملين بين

الإندونيسيين الذين يحصلون علي المرتبات الأعلى : " في إندونيسيا ، أقل من نصف القوي العاملة يكسب الحد الأدنى ، حيث نجد أن ما يقرب من نصف الشباب في سن العمل هنا يعملون في الزراعة ، وأن الفلاح النمطي سوف يكسب فقط 2.000 روبية في اليوم ." .... أيضا في عام 1996 ، قدرت المتحدثة الرسمية باسم شركة Nike أن العامل الجديد في مصنع توريد إلي شركة Nike يكسب خمسة أضعاف ما يحصل عليه الفلاح . يحب رئيس مجلس إدارة Nike أن يذكّر النقاد بصورة ساخرة : أن متوسط ما يحصل عليه العامل في مصانع شركة Nike الصينية أكثر مما يحصل عليه أستاذ في جامعة " بكين " . يوجد أيضا أدلة من قصص واقعية من مصادر غير تلك التي ذكرت عن شركة Nike . أخبر أحد العاملين في مصنع تجميع ملابس King Star المحرر في إحدى الدوريات ، أنه كان يكسب سبعة أضعاف ما كان يكسبه في الريف . في بنجلاديش ، كان أحد مصانع الملابس الجاهزة في بداية تشغيله يدفع للسيدات التي لم يسبق لهن العمل من قبل ما بين 40 إلي 55 دولاراً في الشهر في عام 1991 ، كان ذلك يقارن بمتوسط الدخل القومي للفرد والذي يبلغ حوالي 200 دولار في السنة وما يكسبه الكثير من أزواج أولئك السيدات ، ما قيمة دولاراً واحداً في اليوم كعمال يومية .

توجد أيضا الشهادة الصامتة من طوابير طالبي الوظيفة خارج عنابر التصنيع في " جواتيمالا " و " هندوراس " . طبقا لما تقوله Lucy Martinez-Mont ، في جواتيمالا يبدو المنظر منافي للذوق السليم حيث طوابير الانتظار الطويلة من الشباب في الانتظار أمام مكاتب إدارة عنابر التصنيع من أجل الحصول علي وظيفة . خارج بوابات انتظار السيارات في المصانع في هندوراس ..." . باستمرار هناك من ينتظرون علي أمل وجود

فرصة علي الأقل لاستيفاء نموذج طلب توظف [في إحدى المصانع المرموقة] .

يعترف نقاد عنابر التصنيع بأن العاملين يحصلون علي وظائفهم بحرية ، يعتبرون أنفسهم محظوظين عند التحاقهم بإحدى الوظائف ويرغبون في الاحتفاظ بها .... ولكنهم يستمرون في التقليل من أهمية آراء العاملين كنتيجة للفوضى والإهمال ، أو يجادلون في أن آراء العاملين بعيدة عن نقطة المناقشة . ولذلك ، بينما " الحقيقة التي لا تقبل الشك أن Nike قد وفرت وظائف لآلاف الشباب والذين كان لا يمكنهم العمل في مكان آخر ، أنهم يقولون أن " الالتفاف المحكم الذي أثارته الترتيبات الإنتاجية حول حقوق الإنسان الأساسية هي الآن تنتشر عبر كل العالم . وبالمثل يقول Kernaghan أنه " سواء كان العمال يعتقدون أنهم أفضل وصفا في مصانع التجميع ، منهم في مكان آخر ليست هي القضية الحقيقية " إن العمال يريدون هذه الوظائف لأنهم في حاجة ماسة إليها . إن النقاد يقولون بأنهم لا يطلبون أن تتوقف الشركات متعددة الجنسيات عن العمل في هذه البلدان . إنهم يطلبون أن تدفع إلي العمال أجور معيشة لائقة . وأن يعاملوا معاملة إنسانية. من الواضح أن هؤلاء العمال ضحايا ما أطلق عليه " ماركس " الضمير الزائف ، أو ربما فهموا أنهم يخضعون للاستغلال . طبقا لكل من Barnet and Cavanaugh " بالنسبة لكثير من العاملين ... الاستغلال ليس مفهوماً يمكن إدراكه بسهولة ، لأن التوقعات البديلة لكسب العيش أكثر قسوة ."

فرض حالة البؤس وعدم المساواة

إدعاء النقاد بأن البلدان التي تستضيف عنابر التصنيع الدولية تتصف بحالة من الفقر وعدم المساواة المتزايدة هو إدعاء تنقضه التقارير إلي حد كبير .

فــي الواقع ، قد شهد كثير من هذه البلدان ارتفاعات ملحوظة في مستويات المعيشة – لكل طبقات المجتمع . في محاولة لجذب الاستثمارات في التصنيع البســيط ، نجــد أن ماليزيا ، إندونيسيا ، والآن فيتنام والصين تتبع خطوات التصــنيع التي اتخذتها عمليا بنجاح دول شرق آسيا مثل ، تايوان ، كوريا ، سنغافورة ، وهونج كونج . بدأت هذه الدول الأربع طريقها بإنتاج السلع ذات العمالــة الكثيفة (عادة المكونات الكهربية والإلكترونية ، الأحذية والملابس الجاهزة) لأسواق التصدير . بمضي الوقت ، تدرجت إلي تصدير بنود عالية القــيمة المضــافة والتــي تتطلب مهارة كثيفة ، وتحتاج إلي قاعدة صناعية منطورة نسبياً .

كمــا هــو معروف ، حققت هذه البلدان الشرق آسيوية معدلات نمو تــزيد علي نسبة ثمانية في المائة علي مدى ربع قرن ..... لم يؤد نمو هذه الاقتصــاديات إلــي إفقــار العامليــن . لقد انتشرت مزايا النمو علي نطاق واسع:حققت هذه الاقتصاديات التوظف الكامل في عقد الستينيات (1960). ارتفعت الأجور الحقيقية بما يصل إلي أربعة أضعاف. تراجع الفقر المطلق . بقــي عــدم المساواة في الدخل عند مستويات قليلة أو معتدلة . حقيقة ، أنه ترتــب علي مراحل النمو السريع الأولي زيادة متواضعة فقط في الأجور . ولكن بمجرد الوصول إلي حالة التوظف الكامل ... فإن الطلب المتزايد علي العمالــة أدى إلي حالة من المزايدة علي الأجور، لأن الشركات تنافست علي توريد عنصر نادر وهو العمالة .

وممــا يدعــو للإثارة ، إذا أخذنا في الاعتبار منظمة العمل الدولية ILO كجهة رقابة ، فإنها قد تبنت هذا النموذج التنموي. لقد ذكرت حديثا بأن الاقتصاديات الأكثر نجاحاً في ضوء نمو المخرجات والتوظف قد كانت " تلك التي اقتنصت بصورة أفضل الفرص المنبثقة في الاقتصاد العالمي الجديد ."

إن سياسة التوجه إلي التصدير حيوية بالنسبة إلي البلدان التي تخطو خطواتها الأولي في طريق التصنيع ، ولديها فائض كبيز من العمالة الزائدة الرخيصة. إن البلدان التي قد نجحت في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر قد مارست نموا سريعاً في المخرجات المصنعة وفي التصدير . هنا نجد أن جذب الاستثمارات الأجنبية الناجح في المصنع والمعدات " يمكن أن يكون محركاً قوياً إلي التصنيع السريع وخلق التوظف."

طبقا للبنك الدولي ، النمو السريع لاقتصاديات آسيا (بما في ذلك إندونيسيا) " كانت أيضا ناجحة بصورة غير عادية في مشاركة ثمار نموها." في الواقع بينما تتزايد حالة عدم المساواة في الغرب ، فإنها تتقلص في الاقتصاديات الآسيوية . إنها فقط تلك الاقتصاديات التي قد مارست علي مستوي العالم حالة من النمو المتزايد وتراجع في عدم المساواة وأظهرت انكماشاً ملحوظا في فجوة التعليم .....

التربح من القمع

ماذا عن التهمة بأن عنابر الورش الدولية تتربح من القمع وكبح جماح العاملين ؟ لا يمكن إنكار وجود قمع في كثير من الدول التي توجد به عنابر ورش التصنيع المرهقة . ولكن يبدو أن التنمية الاقتصادية تحدث استرخاء لذلك القمع بدلاً من تقوية قبضته .

من المفترض أن تستفيد الشركات من سياسات الحكومة (بمنع قمع الاتحادات العمالية) والتي تعمل علي تخفيض تكلفة العمل . ومع ذلك ، كما قد رأينا ، فإن الأجور التي تدفعها عنابر التصنيع الدولية المرهقة تساير بالفعل أو تزيد علي الأجور المحلية السائدة . ليس ذلك فقط ، ولكن الدخول في اقتصاديات شرق آسيا ، وفي إندونيسيا قد زادت بسرعة . الأكثر من

ذلك، حتى نقاد عنابر التصنيع يعترفون بأن العامل الرئيسي في تقييد الأجور في بلدان مثل إندونيسيا يتمثل في حالة سوق العمل ...... معدل البطالة المرتفع والتوقف عن التعيينات والتي تقف عقبة أمام الأجور . فقط حوالي 55 في المائة من القوي العاملة في إندونيسيا يمكنهم أن يحصلوا علي ساعات عمل أكثر من خمس وثلاثين ساعة أسبوعياً ، وتصل البطالة إلي أكثر من 2 مليون عاطل .

ومع ذلك ، النقاد علي حق عندما قالوا أن الحكومة الإندونيسية قد عارضت اتحادات العمال المستقلة في عنابر التصنيع المرهقة ، خوفا من أن تقود إلي أجور أكثر ارتفاعا ، واضطرابات عمالية . ولكن الخوف الواضح من الحكومة أن الاتحادات قد تسحب الأجور في قطاع التصنيع الحديث إلي أبعد من مستويات السوق القائمة . اعتقد أنه يمكننا أن نتعاطف مع ادعائها بأن سياساتها كانت تهدف عملياً إلي مساعدة الاقتصاد علي وظائف جديدة ، لكي تمتص أعداد البطالة السافرة والمقنعة الهائلة وذات التأثير الاجتماعي السلبي .

معايير العمل في عنابر التصنيع المرهقة الدولية : المقايضة المؤلمة

Labour Standards in International Sweatshops

Painful Trade-off

ليس هناك شك بأن المقدرة البيانية لموقف النقاد من عنابر التصنيع المرهقة الدولية ترتكز علي افتراض أنهم يحسدون أو ينكرون دخول العاملين في تلك المصانع . ومع ذلك ، فإن الأجور المرتفعة وظروف العمل المحسنة ليست

بـــلا مقابل . عموماً ، يهاجم النقاد أنفسهم الشركات في أنها تسعى جادة إلي حيـــث العمالة الأرخص . يعني ذلك ، إذا كان العمل في البلدان النامية أكثر تكلفة (لنقل ، نتيجة لضغوط النقاد) حينئذ ، سوف تحصل تلك البلدان علي استثمارات أقل ، وعدد الوظائف التي تخلق سوف تكون أقل . فرص الأجور الأكثر ارتفاعاً قد تحرم هذه البلدان من إحدى الميزات المقارنة التي تتمتع بها المتمثلة في انخفاض تكلفة الأجور ...

قـــد تكـــون هذه في ذاتها قابلة للاعتراض أخلاقيا أو غير أخلاقي . ولكـــن هذه الزيادة في الأجور تكون علي حساب فرص الوظائف والدخول للكثـــير مـــن العمـــال الأكثر فقراً . وكما يفسر الاقتصاديون ، تقلل الأجور المرتفعة من التوظف في القطاع الرسمي (وفي حالة زيادة عرض العمل) تـــتراجع الدخـــول في القطاع غير الرسمي . القضية ضد طلب أجور فوق معدل السوق للعمال في عنابر التصنيع . أساساً نفس القضية ضد الإجراءات الأخرى التي ترفع بصورة مصتنعة تكاليف العمل ، كما في حالة الحد الأدنى للأجور . كما جاء في كلمات Jag dish Bhagwati : " طلب الحد الأدنى للأجور في البلدان النامية المكتظة بالسكان ، كما هو الوضع في حالة البلدان المـــتقدمة ، قـــد يكـــون عملياً يمثل ضرراً أخلاقيا . قد يساعد الحد الأدنى للأجور طبقة العمال الصناعيين المنتمين إلي الاتحادات العمالية ، بينما يحد من القدرة علي التوفير والاستثمار بسرعة ، وهو ما يعتبر ضروريا لسحب المـــزيد مـــن حالات البطالة وفقراء الريف غير المنتمين إلي الاتحادات إلي التوظف والحصول علي دخل ." أشار البنك الدولي " إلي نفس النقطة : " قد يســـاعد الحد الأدنى للأجور العمال الأكثر فقراً في البلدان الصناعية ، ولكنه بالتأكيد ليس كذلك في البلدان النامية ..... إن العمال الذي يحاول تشريع الحد

الأدنـــى للأجور حمايتهم – عمال الحضر الرسميين – يكسبون بالفعل أكثر كثيراً من الأكثرية التي لا تحظى بالرعاية . ...

وإلـــي الحد الذي لا يشجع فيه الحد الأدنى للأجور وتنظيمات لائحية أخـــرى علـــي التوظيف الرسمي نتيجة تكلفة الأجور وغير الأجور ، فإنها تؤذي الفقراء الذين يتطلعون إلي الوظائف الرسمية ."

لا تختلف القصة عندما يتعلق الأمر بمعايير العمل بدلاً من الأجور . عـــندما تكـــون المعايـــير مبالغاً في ارتفاعها ، فإنها سوف تؤذي الاستثمار والـــتوظف . يشـــير تقريـــر البنك الدولي بأن " تخفيض الكوارث في مواقع العمـــل مكلـــف ، ونمطـــيا ، تزداد التكلفة مع كل زيادة في تخفيض أخطار الكوارث . الأكثر من ذلك ، أن تكلفة التطابق يقع عبئها الأكبر علي العاملين مـــن خلال أجور أقل ، وتخفيض في حجم التوظف . ونتيجة لذلك ، وضع معايير مبالغ في ارتفاعها ، يمكن عمليا أن تخفض من رفاهية العاملين .... " وبصـــورة حمقاء ، إذا أوقفت المعايير المرتفعة التي يطالب بها النقاد النمو فـــي وظائف القطاع الرسمي ، فإن ذلك ، سوف يدفع بمزيد من العمال غير الرســـميين والريفييـــن إلي وظائف أكثر خطراً وبعداً عن الأمان الوظيفي ، مقارنة بزملائهم في القطاع الرسمي .

يجـــب الاعـــتراض علي أن مقايضة حقوق العاملين مقابل مزيد من الوظائف عمل غير أخلاقي . ولكن ، حتى الآن ، أستطيع القول بأن النقاد لم يقدموا هذه الحجة . علي الرغم من أنهم أحيانا يقبلون ضمنيا وجود مقايضة (لقد رأينا أنهم يهاجمون Nike لأنها تبحث بجدية عن العمالة الرخيصة) ، فـــإن بـــياناتهم العامـــة لا تذكر شيئا عن الوظائف الضائعة أو السابقة ذات الأجور العالية ومعايير العمل الأفضل . في أحيان أخرى ، يشيرون إلي أو يدعون أن تحسين أجور وظروف العاملين أساساً بلا تكلفة : طبقا لافتراض

Kernaghan ، " تسـتطيع الشـركات بسـهولة مضاعفة أجور العاملين ، وسوف لا يمثل ذلك شيئا ." .

تلخيصـا ، نـتائج التغيرات الإنسانية المزعومة والتي يحث عليها النقاد يحتمل أن تكون :

(1) تخفيض حالات التوظف في القطاع الاقتصادي الرسمي أو الحديث.

(2) دخول أقل في القطاع غير الرسمي

(3) استثمار أقل ومن ثم نمو اقتصادي أبطأ .

(4) تخفيض حجم الصادرات .

(5) المزيد من عدم المساواة والفقر .

الاستنتاج

حالة عدم تجاوز معايير السوق

إنه جزء من الواجبات الوظيفية لاختصاصي أخلاقيات منظمات الأعمال أن يحث الشركات علي معاملة أفرادها بصورة حسنة (وإلا ما هو الغرض من مهمـتهم) . ولذلـك ، ليس مما يدعو إلي الدهشة أن نجد كلا من أصحاب نظـريات أخلاقيات منظمات الأعمال الذين قد لخصت أراءهم في بداية هذا الفصـل – Thomas Donaldson and Richard De George – قـد اعترض علي أن ندع السوق وحده يحدد الأجور ومعايير العمل في الشركات متعددة الجنسيات . اقترح كل منهما معايير لوضع الأجور ، والتي قد تحسن في مناسبات معينة مخرجات السوق .

كانت أسبابهما لرفض تحديد السوق للأجور متشابهة . ذكر كل منهما الظـروف التـي يدعيان بأنها تمنع الأسواق الدولية من تحقيق نتائج مقبولة

أخلاقيــاً . يفترض Donaldson بأن مبادئ الاقتصادي الكلاسيكي المحدث ليســت قابلــة للتطبيق علي منظمات الأعمال الدولية بسبب معدلات البطالة المرتفعة في الدول النامية . أضاف De George أنه في السوق الدولي غير المنظم عدم المساواة الكبيرة للقوة التفاوضية بين العاملين والشركات سوف تقود إلي الاستغلال .

ولكــن هذا الفصل قد أظهر أن محاولات التحسين بالنسبة لمخرجات السوق قد يكون لها نتائج مأسوية غير مرئية . لقد رأينا كيف يمكن أن يؤدي رفــع أجور العاملين في عنابر التصنيع الدولية المرهقة إلي معاقبة العاملين الأكثر عرضة للأذى (أولئك العاملون في القطاعات غير الرسمية في الدول الناميــة) وذلــك بضــغط أجورهم ، وتخفيض فرص وظائفهم في القطاع الرسمي ..... كما قد رأينا ، الأجور فوق معدلات السوق المدفوعة للعاملين فــي عــنابر التصــنيع الدولية قد لا تشجع علي المزيد من الاستثمارات ، وبالتالي تعمل علي استمرارية حالة البطالة المرتفعة . ومن ثم ، قد تضعف البطالة المرتفعة القوة التنافسية للعاملين أمام أصحاب الأعمال . ولذلك ، يبدو أن مــثل هــذه النقائض في السوق قد تتطلب الاعتماد علي المزيد من قوي الســوق ولــيس الأقل . وبالمثل ، تجربة الاقتصاديات حديثة التصنيع في " شرق آسيا " تفترض بأن العلاج الأفضل لعنابر التصنيع هو المزيد من عنابر التصــنيع . ولكــن معظــم السياســات ذات النوايا الحسنة التي قدمها النقاد وأصــحاب نظــريات أخلاقيات منظمات الأعمال من المحتمل أن يكون لها تأثير عكسي .

مــاذا يصــنع هذا في المدير العالمي ؟ إذا كانت التحليلات السابقة صحيحة ، فإنها تنتهي إلي أنه من المقبول أخلاقيا دفع معدلات أجور السوق فــي الــبلدان النامية (وتوفير ظروف التوظف الملائمة لمستوي التنمية) .

يصدق هذا حتى إذا كانت الأجور المدفوعة أقل مما يطلق عليه أجور المعيشة أو حتى ما يمكن إدراكه علي أنه الحد الأدنى للأجور .

ليس الاختبار المناسب هو إذا ما كان الأجر يلبي بعض المعايير السابق تحديدها ، ولكنه إذا ما كان مقبولاً بحرية من العاملين المحاطين علماً بأمور الصناعة . يعتبر العاملون أنفسهم في وضع أفضل للحكم علي الأجور المقدمة من حيث أنها تزيد علي أفضل بديل يأتي في المرتبة الثانية لتلك الأجور .

واقعيا ، ليس فقط يعتبر مقبولا أخلاقياً أن تدفع الشركات أجور السوق ، بل إنه ، من غير المقبول أخلاقياً أن تدفع الشركات أجوراً تزيد علي مستويات السوق . سوف تكون تلك هي الحالة إذا وضعت الأجور التي فوق مستوي العمالة سابقة من إحدى الشركات أمام الشركات الدولية الاخري والتي ترفع تكلفة العمالة إلي حد عدم التشجيع علي الاستثمار الأجنبي. الأكثر من هذا ، قد يكون لدي الشركات مسئولية اجتماعية لكي تسمو فوق اهتمامها الضيق بحماية علامتها التجارية ، وأن تدافع بصورة علنية عن ذلك النظام الذي قد حسّن من معيشة الملايين من العاملين في الدول النامية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- اشرح لماذا توافق أو لا توافق مع توصيف Maitland للجدل الدائر حول عنابر التصنيع المرهقة علي أنه " عدم اختلاف كبير ." هل توافق علي أن الشركات الكبيرة التي تستخدم عنابر التصنيع المرهقة تتفادي نمطيا مناقشة الموضوع ؟ إذا كان كذلك ، لماذا تتفاداه ؟

2- ما هو اختبار Donaldson لتحديد إذا ما كانت الأجور ومعايير العمل في عنابر التصنيع ملائمة أخلاقياً ؟ هل أنت مقتنع بالنقد الذي قدمه Maitland لاختبار Donaldson ؟

3- ما هو المعيار التحرري التقليدي ، ولماذا وجده كل من Donaldson وأيضا De George غير ملائم بالنسبة للبلدان النامية الفقيرة ؟ اشرح لماذا توافق أو تختلف مع افتراضاتهما . ؟

4- طبقا للمعايير الأمريكية ، الأجور في عنابر التصنيع الدولية منخفضة جداً ، وتبدو ظروف العمل مرعبة . هل حقيقة أن العمال الأجانب يتطلعون إلي الحصول علي هذه الوظائف ؛ يعني أن تلك الأجور وظروف العمل مقبولة أخلاقيا ؟

5- يعتقد نقاد عنابر التصنيع الدولية المرهقة أجورها وظروف العمل بها غير ملائمة أخلاقيا ، وأن عنابر التصنيع الدولية المرهقة تفقر العاملين المحليين وتزيد من عدم المساواة بين الأغنياء والفقراء ، وأن الشركات التي تستخدمها تتآمر مع الأنظمة القمعية . يقاوم Maitland كلا من هذه النقاط . مع الأخذ في الاعتبار كل نقطة ، مع أي منها تتفق ولماذا ؟

6- يعتقد أصحاب نظريات أخلاقيات منظمات الأعمال مثل Donaldson and De George أن الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل في دول العالم الثالث لا ينبغي أن تترك لقوي السوق وحدها لتحديد الأجور وظروف العمل . علي العكس من ذلك ، يفترض Maitland أن التصادم مع السوق قد تكون له نتائج مأسوية . مع من تتفق ولماذا ؟

7- يعتقد Maitland بأن مديري الشركات العالمية يتصرفون علي وجه صحيح ،عندما يدفعون أجور السوق في الدول النامية ، بل أنه قد يكون من الخطأ بالنسبة لهم دفع أجور يمكن أن تزيد علي مستويات السوق . ماذا سوف يمكنك أن تفعل إذا كنت مديراً عالمياً ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS TOR TUKTHER READING

For more on ethics and international business, see Richard T. De George, "Ethical Dilemmas ror Multinational Enterprise A Philosophi-cat Overview.[1]" in W Michael Hoffman, Ann E. Langc, -ind Daid A, Fredo, eds.. Ethics *and the Multinational Enterprise* (University Press oi America 1966), Thomas Donaldson, "Valuta in Tension: Ethics Away from Hume." *Harvard Busiuesi Review* 74 (September-October 1996), Norman E Bowip, *Rel*tfv1mi and ihc Mor.il Obligations of Multinational Corporations,[1]" in Tom L Beauchamp and Norman t". Bowie, ods.,, *Ethical Theory 2nd Buttress,* 6th ed. (Prentice-Hall 2001), and Douglas Ca&sel. "Human Righls and business Responsibilities in Ihe Glubal Markelpl.irf." *Business Ethics Quarterly* 11 (April 2001). On the use of child labor in sweatshops, see[1] Hugh D. Hindman and Charles G.5mith, "Cross-Cultural Elhics and the Child Labor Problem," *journal of Business Ethics;* 1 9 (March 1999).

الفصل الخامس

هذا السلوك " يلجأ إليه كل فرد* " متي يكون ذلك مبررا أخلاقيا

When Is "Everyone's Doing IT " A Moral Justification

Ronald M. Green

يستخدم الناس عادة " يلجأ إليه كل فرد " أو كل الناس يفعلون هذا كتبرير للانخراط في السلوك غير المرغوب ولكنه منتشر . يصدق هذا بالتأكيد علي منظمات الأعمال ، حيث يمكن أن يعّرض المساهمون المديرين الأخلاقيين أمام اختيارات صعبة . متي يوفر الادعاء بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " سببا أخلاقيا صحيحاً لإتباع قيادة الآخرين ؟ في هذا الفصل يقترح Ronald M. Green خمسة شروط كإرشاد عندما يوفر نمط السلوك السائد في الواقع العملي ، ولكنه مع ذلك غير مرغوب يوفر ما يمكن اعتباره تبريراً أخلاقيا للانخراط في ذلك السلوك بأنفسنا . حينئذ يختبر هذه الشروط بتطبيقها علي سلسلة من حالات منظمات الأعمال .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- تحت أي ظروف يحتمل أن يحاول الأفراد تبرير تصرفاتهم بالقول بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " ؟

2- أعد صياغة الشروط الخمسة التي حددها Green بلغتك الخاصة .

3- ما هو الفرق بين تلبية الشروط الأربعة وتلبية الشرط الخامس ؟

4- اشرح لماذا في الحالة الأولي حجة أن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " تفشل مع شروط Green ؟

5- ما هو الاختلاف حول الحالة الأولي ؟

---

* تتردد هذه العبارة كثيراً على ألسنة العامة والخاصة باللغة العامة " كل الناس بتعمل كده " (المترجم).

حقيقة القول بأن ذلك السلوك " يلجأ إليه كل فرد " يقدم كسبب لتبرير تصرف الناس أخلاقيا بطرق أقل مثالية من هذا السلوك أو ذلك . يصدق هذه بصفة خاصة علي منظمات الأعمال ، حيث تتآمر الضغوط التنافسية لتجعل السلوك المستقيم تماما يبدو صعبا إن لم يكن مستحيلاً ...

ذلك السلوك الذي ندعي بأن " كل فرد يلجأ أليه " يظهر عادة عندما نواجــه شــكلا من أشكال السلوك السائدة بصورة كبيرة أو صغيرة ، والذي يعتبر غير مرغوب أخلاقياً لأنه يتضمن ممارسة ، في حالة التوازن ، تسبب أضراراً للأفراد نود أن نتفاداها . علي الرغم ، أنه من النادر أن يكون " كل فــرد آخر " منخرطاً في هذا السلوك ، فإن الادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " يقــدم عــندما تكون الممارسة منتشرة بصورة تجعل امتناع المرء عن ذلك الســلوك لا معنـــي له . في الميادين التجارية – للأسف الشديد – الرشوة ، الخــداع والتضــليل من الأمثلة الشائعة . توجد أشياء أخرى مماثلة ، نفضل نحــن والآخرون ألا يوجد من يمارس مثل هذه الأساليب ، ولكن الممارسات منتشــرة ، وامتناعــنا عــن المشاركة يمكن أن يسبب لنا خسارة أو إصابة خطيرة .

فــيما يلي أريد أن أركز علي استخدام الادعاء بأن هذا السلوك " كل فرد يلجأ أليه " كمبرر لممارسته . ليست هذه هي الطريقة الوحيدة حيث هذا الادعاء يستخدم في حديثنا الأخلاقي . أحيانا ، الواقع في أن آخرين كثيرين مــنخرطون فـــي شكل معين من السلوك يقدم كدليل علي أن التصرف ليس عملــيا مؤذيــا أو غــير مرغوب . أو أن السلوك السائد قد يقدم كدليل علي حالات مختلفة من البصيرة الأخلاقية حول موضوع قابل للجدل . كما يشير الأفراد غير المتزمتين دينيا إلي استخدام وسائل تنظيم النسل والذي يلجأ إليه

عــدد كبير من الناس كدليل علي خطأ القائمين علي التوعية الدينية ، أو أن السـلوك السـائد قد يقدم كدليل علي وجود بعض حالات الاتفاقيات الملائمة أخلاقـيا . كمـا في حالة انتشار تقديم الهدايا العلنية عند انتهاء التعاقد علي صـفقات الأعمـال كعلامـة علي أن هذا السلوك لا يعتبر رشوة . أحيانا ، يستخدم أيضا السلوك المدعي بأن " كل فرد يلجأ إليه " لتخفيف العقاب علي السلوك الخطأ عن الاعتراف بذلك ، وذلك عندما يقدم الناس الحجة بأن هيمنة شكل معين من السلوك غير الأخلاقي وانتشاره يجعل من الظلم توقيع العقاب علي أي شخص بذاته .

التوظيف المعين لسلوك ما والادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " والذي أريـد أن أركز عليه يختلف عن تلك المواقف ، بمعني أنه لا يوجد شك بأن السـلوك الخاضع للدراسة يعتبر ضاراً بصفة عامة ، ومن زاوية أخرى أنه غير مرغوب أخلاقياً . إذا لم يكن الآخرون يتصرفون بهذه الطريقة ، فإنني سوف لا أسعى من نفسي لتبرير ذلك السلوك . وأيضا لا أسعى لمجرد تفادي أن يكون الوحيد الذي يعاقب بمفرده من أجل تصرفات خاطئة في الماضي . لأن الآخريـن كـانوا يتصرفون بهذه الطريقة غير المرغوبة ، ولأنني ربما أتعرض لضرر أو خسارة خطيرة إذا لم أسبح مع التيار . الادعاء بأن " كل فـرد يلجـأ إلـيه " وسيلة مبتكرة للدفاع عن التسامح الأخلاقي (وحتى في المستقبل) من أجل تقليدي لسلوكهم . .

عـند مواجهة مواقف من هذا النوع ، حيث توقع الأذى أو الخسارة الخطـيرة قائم ، فإنني اعتقد أن الشروط الخمسة المدونة في اللوحة التالية ، تقـود تفكـيرناً حـول متي يكون مسموحاً أخلاقياً تبنى ممارسة بأنفسنا لها خاصية مختلفة ، حيث أنها غير مرغوبة ولكنها سائدة . إذا تم تلبية كل هذه الشـروط الخمسة ، أو علي الأقل الأربعة الأولي منها ، فإنه يكون مسموحاً

أخلاقــياً أن نفعل كما يفعل الآخرون . إذا لم تتم تلبية أي شرط من الأربعة الأولي ، سوف نرى ، أن القرار يصبح أكثر تعقيداً .

تشــكل الشروط الأربعة الأولي أسباباً بديهية للسماح للمرء أن يفعل كما يفعل الآخرون في مواقف من هذا النوع . عندما يتم استيفاء كل الشروط الأربعــة يمكــن للمرء أن يختار أخلاقيا إما أن يفعل ، أو لا يفعل كما يفعل الآخــرون . عندما تكون الشروط الأربعة الأولي مرضية ، لا يكون مطلوباً مــن المــرء أن يتصرف كما يفعل الآخرون . قد يحجم المرء عن فعل ما تســمح بــه هذه الشروط أخلاقيا لأسباب شخصية أو لأسباب تتعلق بالحكمة والــتعقل . وبالمــثل ، لا تقــول هذه الشروط شيئا عن السلوك الزائد عن المفــروض ، والذي يسعى إلي مقاومة الوسطية الأخلاقية . ولذلك ، نجد أن المــرء الــذي يســير علــي نهج الآخرين ويتبع خطواتهم عندما تكون هذه الشروط مرضية ، قد يفعل هذا دون لوم ، استناداً إلي مزيد من الاعتبارات ، بحيث

الشروط التي تسمح للمرء أن ينخرط في سلوك ضار ولكنه سائد

1- الإحجــام عن ممارسة هذا السلوك سوف تسبب لك ما لا يمكنك أن تستفاداه من ضرر أو خسارة (أو بالنسبة لأولئك الذين ترعاهم أو تتحمل مسئوليتهم) .

2- انخــراطك في هذا السلوك أيضا سوف لا يسبب ضرراً أو خسارة كبيرة للآخرين .

3- انخــراطك فــي هــذا السلوك سوف لا يقود الآخرين للانخراط فيه بطرق علي نفس المستوي من الضرر أو تزيد ، (يصدق هذا حينما يصبح انخراطك في هذا السلوك معروفاً بصورة عامة) .

4- إحجــامك عــن ممارسة هذا السلوك ، سوف لا يقود الآخرين إلي

الإحجـــام عـــنه أيضـــا ، (يصـــدق هذا حينما يصبح إحجامك عن ممارسة هذا السلوك معروفا بصورة عامة)

5- إحجـــامك عن ممارسة هذا السلوك سوف يقود الآخرين بصورة لا يمكـــن تفاديهـــا للانخراط فيه بطرق تكون ذات ضرر بالغ منه في حالـــة اختـــيارك الانخراط فيه بنفسك ، (يصدق هذا حينما يصبح إحجامك عن ممارسة هذا السلوك معروفا بصورة عامة)

قـــد يستحق الثناء أيضا لاختياره عدم فعل ما يفعله الآخرون . فقط الشـــرط الخامس هو الذي يحملنا إلي عالم من المتطلبات الأخلاقية الممكنة . إذا تم تلبية هذا الشرط ولا توجد طريقة أخرى معقولة لإحباط الأذى المترتب علـــي ذلـــك السلوك ، فقد أدعو إلي فعل " ما يلجأ إليه كل فرد آخر " ، وقد يكـــون من الخطأ إذا أحجمت عن فعله ، علي الرغم من أن هذا سوف يعتمد علـــي درجـــة الضرر التي سوف يساعد سلوكي علي منعها . في المناقشة التالية ، سوف لا أفحص أي من هذه الاختلافات الدقيقة ، ولكن من المهم أن تـــدرك بـــأن الشروط الأربعة الأولي لا تحدد عادة سلوكاً بصورة إجبارية عـــندما لا يكـــون الشرط الخامس من بين تلك الشروط ، فإن الأفراد الذين يقودهـــم الشـــك والتردد إلي عدم إطاعة أي شكل من أشكال الحلول الوسط الأخلاقية قد يختارون عدم التصرف بالطرق التي تسمح لهم بها هذه الشروط ممارسة الفعل بصورة أو بأخرى .

كمـــا يمكن أن نتوقع ، من النادر تلبية كل هذه الشروط ، وأيضا من النادر عدم تلبية كل هذه الشروط . ومن ثم ، عادة نجد أن القرار الأخلاقي ، في الحالات التي يتصرف فيها الآخرون بطرق غير مرغوبة يتطلب منا أن نـــوازن بيـــن شرط وآخر ، وتقييم الأضرار التي تنشأ عن كل منها . علي الـــرغم مـــن أنـــه لا يوجد حل سحري لمشكلة هذا التوازن ، فإن المطلب

الأساســي يكمن في التفكير المنطقي غير المتحيز . هذه ميزة جوهرية في " وجهــة الــنظر الأخلاقــية " . إنه يتطلب أن نقيم الأضرار التي يحدثها أو يــتفاداها تصرفنا في استقلالية عن معرفتنا بكيفية تأثير هذا التصرف علينا (أو علـــي أولئك الذين نعتني بهم) . في بعض الحالات ، سوف تكون هذه مهمة صعبة ويزيدها تعقيداً الارتباك نتيجة المعلومات والدوافع الشخصية مع وجــود تحيز في التفكير عند أية واقعة اختيار فعلية . ومع ذلك ، يمكن لهذه الشروط الخمسة أن تقيمنا علي الأقل بشكل تمهيدي في هذه العملية المعقدة ، وذلك بتحديد الموضوعات المرتبطة أخلاقيا التي يجب أن نتناولها .

لمــاذا تكــون هذه الاعتبارات هي الأكثر أهمية ؟ قد نفكر علي أنها ناشــئة عــن عملــية التفكير القائمة علي المنطق الأخلاقي الأساسي . عند التمســك بهذا المنطق ، تهدف الأخلاق إلي تخفيض حجم البلاء الذي يصيب الأفــراد علي الرغم من إرادتهم . تسعي الأخلاق أيضا إلي توفير منبر عام للاحــتكام إلي أنواع السلوك المثيرة للجدل . يعني هذا ، أنه علي الرغم من أن الاختــيار الأخلاقي ، من الأمور الخاصة عمليا ، فإنه دائماً عام بصورة متلازمة ، ويتطلب منا ، علي الأقل مبدئياً ، نقل القاعدة الضمنية في تصرفنا إلي موافقة كل الأشخاص التي قد يأثر عليهم . أخيراً ، يدعم التفكير المنطقي الأخلاقــي سلوك أولئك الذين في حديثهم وتعبيرهم – كقاعدة عامة للتصرف المســموح به – سوف يميلون إلي عدم تشجيع وليس تشجيع السلوك الضار وذلــك بســبب أن السلوك له خاصية العمومية ويخضع للقواعد والأعراف الاجتماعــية . تم تصميم كل بند من الشروط الخمسة المذكورة سابقاً للتعبير عــن وجــه أو أكثر من هذا المنطق الأساسي . على سبيل المثال ، يتناول الشــرط الأول والثاني موضوع نسبية الضرر . تعبر الشروط الثلاثة الباقية عــن اهتمامنا بمدى تأثير نموذجنا السلوكي على تصرف الآخرين ، وتحدد

فقرة العلانية في الشروط : الثالث ، الرابع ، الخامس حقيقة أن القاعدة العامة الضمنية في سلوكنا هي المرتبطة أخلاقياً ، وليس مجرد التأثير المباشر للسلوك ذاته .

هل توفر هذه الشروط إرشادا كاملاً وصحيحاً إلي التفكير المنطقي حول طريقتنا خلال نمط الموقف السلوكي " كل فرد يلجأ إليه " . إحدى الطرق للإجابة عن هذا السؤال ، أن نرى إلي أي حد تعبر هذه الشروط عن المنطق المحوري في عملية التفكير الأخلاقي . يتمثل المنهج التكميلي يتمثل في أن نرى مدى جودة هذه الشروط في ترشيد تفكيرنا في حالات معينة من التفكير الأخلاقي . في السطور والصفحات التالية ، أريد أن استخدم المدخل الثاني ، وذلك بتطبيق هذه الشروط علي سلسلة من الحالات النمطية سحبت من قطاع منظمات الأعمال . إذا استطاعت هذه الشروط أن تكون قادرة باستمرار علي ترشيد تفكيرنا حول الاختبارات المعقدة بالطرق التي تقابلها ، أو علي الأقل لا تتحدى الأخلاقية المستقرة حول مثل هذه الموضوعات حينئذ قد نفترض أن هذه الظروف تمثل تعبيراً مناسباً لعملية التفكير المنطقي الأخلاقي الأساسي الذي يطبق علي حالات من هذا النوع .

الحالة (1)

أنت المدير العام الفليبيني لشركة HAL ، شركة كمبيوتر متعددة الجنسيات . منذ شهور مضت أصدرت الحكومة الفليبينية أمراً بشراء العديد من أجهزة الكمبيوتر العملاقة الخاصة بشركتك . وصلت الأجهزة وتم تخزينها علي رصيف الميناء بتعليمات من مدير الجمرك . ولقد . علمت أن السبب وراء حجز أجهزة الكمبيوتر أن أحد ضباط الجمرك يطلب " رشوة " للإفراج عن الوحدات لشحنها . المبلغ المطلوب ليس كبيراً ، ولكن دفع الرشوة يخالف

سياسات HAL ، ويتطلب الحصول علي إذن خاص من المكتب الرئيسي . أنـت مقتـنع داخلـيا أن الدفع ليس ضرورياً . يستطيع كبار المسئولين في الهيئات الحكومية الذين طلبوا هذه الأجهزة أن يمارسوا ضغطا للإفراج عن الأجهـزة المطلوبـة . ولذلك ، علي أسوأ الاحتمالات ، إذا رفضت أن تدفع الرشـوة ، سـوف تواجه بالمزيد من أسابيع الانتظار . أنت تعلم أن الرشوة متفشـية لدي ضباط الجمارك في الفليبين . هل تلجأ إلي هذه الحقيقة لتسهيل الإفراج عن أجهزتك سريعاً ؟

نحن هنا أمام سلوك يثير عادة الادعاء بأن " كل فرد يلجأ إليه " . إنه غير مرغوب أخلاقيا ، لأنه يسبب ضرراً ، وبعد تقليب الأمر علي وجوهه ، سـوف يرغب الناس في تفاديه ، ولكنه مع ذلك يمارس علي نطاق واسع . تتلف الرشوة تدريجيا الرشد الاقتصادي ، وتوقف بدلاً من أن تسرع العمليات السياسـية والاقتصادية . كما أن هذه الحالة ليست اتفاقاً ضاراً ، والذي يبدو فقط أنه غير مرغوب لأنه غير مألوف . علي سبيل المثال ، كما في حالة " البقشـيش " الـذي يتضـمن مبالغ صغيرة للموظفين الصغار الذين يكسبون معيشتهم بهذه الطريقة ، بدلاً من مرتباتهم الصغيرة . قد نفترض أن الابتزاز الذي تتضمنه الحالة هنا جوهري ويعرقل عمليا الأنشطة والتنمية الاقتصادية.

علـي الـرغم مـن انتشار السلوك في الفليبين ، لا ينبغي أن تدفع شركتك الرشوة في هذه الحالة بسبب عدم قابلية الرغبة في الممارسة ، ولأنها لا تلـبى أي شـرط مـن شـروطنا الخمسة . دعنا نتناول هذا بالتفصيل ، مسترشدين بالشروط الخمسة والتي نعرضها في شكل أسئلة .

1- هـل الإحجام عن دفع الرشوة يسبب لك (أو لأولئك الذين ترعاهم أو تتحمل مسئوليتهم) ضرراً أو خسارة خطيرة لا يمكن تفاديها ؟

لكي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون قادراً علي أن تجيب علي هذا السؤال " نعم " ومع ذلك ، فإنه كما جاء في وصف الحالة تبدو الإجابة " لا " الإضرار والخسارة المترتبة علي عدم دفع الرشوة ضئيلة.

2- هل انخراطك في الرشوة يسبب أيضا المزيد من الضرر أو الخسارة للآخرين ؟

لكي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، فإن الإجابة المناسبة علي هذا السؤال هي " لا " يبدو هذا صحيحاً ، لأنه علي الرغم من غياب الضرر لـــك أو لشركتك ، فإن السؤال نفسه لا يبدو منطقياً علي الحالة ، لأنه يكون كذلك في حالة أن يتوازن الضرر مقابل الأذى المباشر للآخرين . إذا فكرت فـــي الشرط الأول من الشروط الخمسة كقوة دافعة تجيز التسوية الأخلاقية ، يعني الفشل في تلبية الشرط الأول أن إشباع أي من الاعتبارات المقيدة والتي تمثلها الشروط من 2 إلي 4 غير منطبقة أخلاقياً .

3- هـــل انخراطك في الرشوة يقود الآخرين إلي الانخراط فيها بطرق تكون متساوية أو أكثر ضرراً ، وهل سوف يظل هذا صحيحاً عندما يكون انخراطك هذا معروفاً بصورة عامة ؟

لكـــي تكون الرشوة مبررة في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون الإجابة المناســـبة علـــي هذا السؤال " لا " في هذه الحالة الإجابة غير واضحة . قد يضــــع إذعـــان شركة كبيرة متعددة الجنسيات لهذا النوع من الابتزاز مثالاً للشركات الأخرى ، بما في ذلك الكثير من المنظمات الصغيرة والأقل قوة . الأكثر من هذا ، مكافأة الأنشطة الابتزازية من الموظفين الصغار قد تشجعهم علي تكرار هذا السلوك في المستقبل . يتطلب هذا إجابة حاسمة علي السؤال. ومع ذلك ، إذا افترضنا أن الرشوة في هذه البيئة وباءً منتشر ، فإنه قد يكون مقبولاً أن تقول أن مجرد تصرف شركة واحدة سوف يكون له تأثير محدود

أو لا تأثير علي الإطلاق علي هيمنة الممارسة ، لاحظ أنه بسبب المطلب بأن هذا التشجيع لا يحدث إذا كان هذا السلوك (لو حتى افتراضيا) أصبح معروفاً بصورة علنية ، فإن هذا الاستنتاج سوف يحتفظ به ، حتى لو كان الدفع سرياً .

4- هل إحجامك عن الرشوة يقود الآخرين إلي الإحجام عنها ، وهل سوف يظل هذا صحيحاً في حالة أن يكون إحجامك عن الرشوة معروفاً بصورة علانية ؟

لكي تكون الرشوة مسموحاً بها في ضوء هذا الاعتبار ، يجب أن تكون ثانيا، قادراً علي الإجابة علي هذا السؤال " لا " كما كان الوضع صحيحاً بالنسبة للسؤال السابق ، من الصعب تحديد إذا ما كان قرار شركة متعددة الجنسيات ضخمة الذي يرفض بشدة الابتزاز من هذا النوع ، سوف يشجع الآخرين علي السير في ركابها ، بالرغم من أنه ليس معقولاً افتراض بعض التأثير لهذا النوع من التصرف . قد يصبح موظفو الجمارك المرتشون أكثر حذراً في المستقبل حول التعرض للشركات متعددة الجنسيات القوية إذا وجدوا أنفسهم معرضين لإجراءات لائحة الجزاءات نتيجة لذلك . ومن ثم ، نستطيع إعطاء إجابة حاسمة إلي حد ما علي هذا السؤال ، علي الرغم من أن هيمنة هذا السلوك قد يخفف من التأثير المحبط لمقاومته . مرة أخرى ، بسبب مطلب العلانية الافتراضي لهذا الشرط ، فإن هذا الاستنتاج غير الحاسم سوف يبقى حتى في حالة بقاء مقاومة شركة HAL للابتزاز غير معلنه أو حجبت أخبارها .

مما هو جدير بالملاحظة أن الطرق التي بها يشجع أو لا يشجع سلوك المرء علي تصرف الآخرين ، ترك غير محدد عن قصد في الشروط 3 و 4 . استخدمت الصياغة " يقود .... إلي " عن عمد أيضا لكي تتضمن

كلا من التأثيرات التي يحدثها نموذج أو مثال المرء علي الموجودين وأيضا الحوافز التي تترتب للآخرين عن طريق سلوك المرء . كما في حالة القانون ، يفترض هنا الطرق المباشرة والمعقولة ، بدلاً من الأحداث البعيدة وغير المرئية ، علي الرغم من أن التنوع في هذه الطرق يجب أن يؤخذ أيضا في الاعتبار .

5- هل إحجامك عن الرشوة يقود الآخرين بصورة قاطعة لا يمكن تفاديها إلي الانخراط فيها بطرق تعتبر أكثر ضرراً إلي حد كبير منها في حالة أن تختار أنت الانخراط بنفسك في الرشوة ، وأن ذلك سوف يظل صحيحاً إذا ظل إحجامك عن الرشوة معروفاً بصورة علنية ؟

يبدو أنه لا يوجد سبب للاعتقاد ، في هذه الحالة أن رفضك دفع الرشوة سوف يكون له هذا التأثير . وحيث أنه مطلوب هنا بشدة الإجابة الحاسمة للمشاركة المتواطئة لكي تكون الممارسة مسموحاً بها (أو مطلوبة) فإن هذا الاعتبار لا يوفر تدعيماً لدفع الرشوة في هذه الحالة .

وعموماً ، على الرغم من عدم وجود مخالفة لاعتبارنا الثاني ، فإن الشروط الأخرى ليس فيها ما يبرر الإذعان للابتزاز كما هو واضح في هذه الحالة ، ويمكننا منطقياً اعتبار الحالة غير مسموح بها أخلاقياً للمشاركة في هذه الممارسة .

الحالة (1َ)

نستطيع إجراء تعديل بسيط على هذه الحالة بافتراض إمكانية حدوث ضرر خطير لك ، لشركتك ، أو للحكومة الفليبينية ، وذلك نتيجة لرفض دفع الرشوة . لنفرض أن التأخير لمدة أسابيع أخرى على الرصيف يعرض على

سبيل المثال ، أجهزة الكمبيوتر إلى التلف والذي يعتبر وحدتك التنظيمية مسئوله عنه مالياً ، والذي سوف يؤدي إلى تخفيض الأرباح بصورة غير مسبوقة . في تلك الحالة . تأتي الإجابة الحاسمة على السؤال الأول : يسبب رفض دفع الرشوة ضرراً أو خسارة خطيرة ، ولكن تظل هذه الإجابة تحت التقييم في مقابل الضرر أو الفعل الخاطئ الذي لم تكشف عنه إجاباتنا عن الأسئلة الأربعة الباقية .

تأتي الإجابة على السؤال الثاني بالنفي ، كما يجب أن تكون في حالة السماح بدفع الرشوة في هذه الحالة . من المحتمل أنك لا تسبب المزيد من الضرر للآخرين أكثر مما يحتمل أن تتعرض له شركتك . ومع ذلك ، تبقي الإجابات على الأسئلة 3 ، 4 تستمر بصفة خاصة في توفير أسباب جيدة لعدم دفع الرشوة . على الرغم من عدم وجود وصفة بسيطة لتسوية الصراع هنا قضائياً ، فإن هذه الاعتبارات تفترض أنه حتى في حالة مواجهة الأذى والإزعاج اللافت ، فهناك سبب أخلاقي مهم لعدم الإذعان إلى الابتزاز .

الحالة (1)َ

يمكننا أن نأخذ الحالة خطوة أخرى أبعد ، حيث نفترض أن الخطر الذي يمكن التعرض له نتيجة مقاومة التورط في الرشوة يزداد بدرجة كبيرة . قد يكون هذا صحيحاً ، على سبيل المثال ، في حالة أن قدرة شركة HAL على إدارة أعمالها في " الفليبين " كانت مهددة نتيجة رفضها دفع رشوة من هذا النوع . ليس فقط سوف يمثل هذا تزايد درجة الضرر الذي تتعرض له الشركة ، ولكن حقيقة أن جهودها لا تدعمها الحكومة ، تفترض أن رفضها الانخراط في الرشوة لا يساهم بصورة حاسمة في تخفيض الرشوة وابتزاز الآخرين . ومن ثم ، فإنه قد تمت تلبية الشرط 4 (وقد نفترض) الشرط 3

أيضـــاً ، بطـــرق يمكنها أن تزيد إمكانية تبرير التورط في هذا السلوك العام ولكنه غير مرغوب .

الحالة (1)

أخــيراً قد نُحْدِث تغييراً أبعد في الحالة لتطوير المزيد من التبرير الإجباري للــتورط فــي الرشــوة . تخــيل الآن أنه بدلاً من أن تكون شركتك متعددة الجنســيات وقويـــة ، فإنها هنا شركة تضامن مشترك صغيرة ، والتي يعتمد بقاؤهـــا الاقتصادي على تحقيق موضع قدم لها في السوق الفليبيني . سوف يمــثل الفشـــل فـــي دفع الرشوة كارثة اقتصادية وخسارة لك ولكل أصحاب المصلحة التي تمثلها .

هـــنا نســتطيع إعطاء إجابة حاسمة قوية على السؤال الأول . إنك تــتعرض لضرر أو خسارة بالغة إذا رفضت أن تدفع الرشوة . تأتي الإجابة على السؤال الثاني سلبية كما يجب أن تكون بالنسبة للسماح بالتورط في دفع الرشـــوة . لا أحد سوف يتعرض للضرر مباشرة نتيجة ما تقدمه من رشوة أكثر مما يمكن أن تتعرض له أنت أو شركتك إذا لم ترشى . يجب أيضاً أن تكـــون الإجابة على السؤال الثالث والرابع سلبية ، ويوجد سبب جيد للتفكير بأنهمـــا كذلك في هذه الحالة ، إذا أخذنا في الاعتبار تفشى الرشوة ، وحجم شـــركتك الصـــغير ، وبالتالـــي ضآلة التأثير ، فإن دفعك الرشوة أو رفضك دفعهـــا، فإنه من المحتمل ألا يكون لذلك تأثير على تفشى هذا السلوك . وفي الواقـــع إذا كنـــت على وشك السقوط اقتصادياً بسبب رفضك دفع الرشوة ، بالتأكـــيد سوف تأخذ مكانك شركات أخرى ، وسوف تستمر الممارسة بقوتها دون أن يصـــيبها ضـــعف . على الرغم ، من أنه لا يوجد افتراض هنا بأن رفضـــك دفع الرشوة سوف يؤكد على الواقعة أو يزيل الفعل الخاطئ وحيث

أن الشرط الخامس يكون قد تمت تلبيته والشروط الأربعة السابقة قد أشبعت ، ففي هذه الحالة ، وطبقاً لشروطنا ، تكون الرشوة مسموح بها أخلاقياً .

بالطبع ، ليس هذا نهاية الموضوع . إذا كان حقيقة أن ممارسة الرشوة غير مرغوب بصفة عامة . وحتى ، عندما يكون لديك التبرير أخلاقياً في هذه الحالة للمشاركة في الممارسة ، فإن هذا لا يعفيك من أي التزام أخلاقي قد قطعته على نفسك بصفتك عضو في مجتمع بصفة عامة ، أو كفرد يقوم بدور اجتماعي محدد بما يتطلبه من واجبات ، والتي من أهمها السعي للتخلص من الممارسة ككل . على سبيل المثال ، إلى المدى الذي تتحمل فيه بعض المسؤوليات للمساعدة على منع أو تخفيض الضرر الواقع على الآخرين ، فإنك مدعو للتحدث علناً ضد الابتزاز والرشوة ، ويجب عليك أيضاً أن تتصل وتشارك في جهود الإصلاح على المستوى العام . ليس من الضروري أن يكون صحيحاً أنك إذا اخترت أن تفعل هذا ، فإنه يجب عليك أيضاً أن تحجم عن دفع الرشاوى إلى أن يتم تشديد الحظر عليه بصورة فعالة . إذا أصبحت ذا شهرة في الجهود المقاومة للرشوة ، فإن دفعك المستمر للرشاوى قد يكون غير حكيم " تاكتيكياً " . وقد يكون أيضاً خطأ إذا خدعت الناس وجعلتهم يفكرون بأنك تقاوم الرشوة والابتزاز . ولكن هذا ليس واضحاً . بشرط أن تكون صريحاً حول تصرفك بأنك مخطئ في استمرارك في دفع الرشوة عندما كانت شرطاً للقيام بالمشروعات في ذلك البلد وتمت تلبية شروطنا الأخرى .

الحالة (2)

إنك نائب الرئيس للاتصالات لدى شركة كبيرة للأغذية ، ومن بين منتجاتها الأساسية وصفة للأطفال . تحدث الحصة الكبرى لتوزيعات وصفة شركتك

فــي دول العــالم الثالث في أفريقيا ، وأمريكا اللاتينية ، ومنطقة الكاريبي . وتمشــياً مع المنافسين اندمجت بحيوية في الترويج لوصفة أطفال تستخدمها الأمهــات الجــدد . تذهــب كــل عيّــناتك إلى المراكز الصحية في القرى ومستشــفيات الحضر وتعتمد على المهنيين في مجال الطب والعاملين الذين ليس لهم مهنة محددة للترويج لمنتجك .

خلال العام الماضي ، قد تشكلت حركة احتجاج دولية مهمة ضد هذه السياسات . يشير النقاد إلى أنه حتى في أفضل الشروط فإن التغذية الطبيعية مــن الأم تفــوق تغذية الزجاجة ، سواء بسبب التغذية المتوازنة ومضادات الأجســام التي توفرها ، وبسبب قيمتها في الترابط بين الطفل والأم . الأكثر من هذا ، إنهم يقولون ، بأن التغذية عن طريق الزجاجة في بيئة العالم الثالث يمكن أن تكون ضارة جداً ، لأن مصادر المياه غالباً ملوثة وأن السيدات في بلــدان العــالم الثالــث فقــراء جداً إلى حد أنه لا يمكنهم شراء مستوى من الوصــفات اللازمة للتغذية الملائمة لأطفالهم . يلوم النقاد سياساتك التسويقية بسبب وباء الإسهال القتال للأطفال حديثي الولادة في هذه المناطق ، وقد بدأ البعض في استخدام كلمات مثل " إبادة جماعية " لوصف تصرفك .

تشــكل مبيعات وصفة الأطفال عبر البحار تقريباً 25 في المائة من إجمالــي إيرادات شركتك ، وبسبب العودة إلى التغذية الطبيعية في الولايات المتحدة الأمريكية ، فإنها تعتبر القطاع الأكثر نمواً في شركتك . وبالاختصار ، ســوف تشارك في اجتماع لجنة الإدارة العليا التنفيذية في شركتك ، حيث تــتم مناقشــة الاستجابة لحملة النقد المتصاعدة . في ذلك الاجتماع ، سوف تدعى إلى تقدم تفصيل عن الموضوعات الأخلاقية المتضمنة هنا . إنك على درايــة تامــة بأن أفراد كثيرين في شركتك يعتقدون أن تصرفاتك أخلاقية . يشــعر الــبعض بأنك تقدم بديلاً للسيدات في هذه البلدان ، سوف لا يجدونها

لدى شركة أخرى . لقد أشاروا على أنه لا يجبر أحد على استخدام الزجاجة للـتغذية وأن بعـض السيدات غير القادرات على الرضاعة الطبيعية سوف يلحـق بهـن ضرر خطير إذا سحبت من السوق . أخيراً ، مهما كان رأيهم حـول هذه الموضوعات الأخرى ، يعتقد كثيرون في شركتك ، أنه إذا كان علـيك أن تنسحب من هذا النشاط ، أو أن تسويقك يكون أقل جرأة ، فلن يتم تحقـيق شئ. سوف يتخذ بعض المنافسين (البعض موجود في بلدان أخرى ولـيس خاضـعاً للقوانيـن أو المواثيق الأمريكية) خطواتهم السريعة لملء الفـراغ الذي يحدثه انسحابك . أولئك الذي يتحدثون بهذه الطريقة يخفون أنه من المحتمل أن ممارستك الحالية ساهمت في ارتفاع معدل وفيات المواليد في العـالم الثالـث ، ولكنهم ، يرون أن التغيير في السياسة لا يحقق شيئاً بينما شركتك تتحطم اقتصادياً .

مـرة أخرى لدينا حالة يمكن أن نطبق عليها شروطنا الخمسة . عند أخذ كل الأمور في الاعتبار ، نجد أن الممارسات التسويقية في شكلها الحالي لدي شركات مواصفات تغذية الأطفال صناعياً غير مرغوبة . وحتى إذا كان لهذه الممارسات بعض أوجه المزايا ، فإنها تفلق ضرراً غير ضروري للعديد من أطفال العالم الثالث . ومع ذلك ، تشارك منظمتك آخرون سوف يفعلون. كيف سوف تجيب على كل من الأسئلة الخمسة المرتبطة في هذه الحالة ؟

1 – هـل الأحجـام عـن التسويق النضالي للتغذية الصناعية (الوصفة) للأطفـال في العالم الثالث سوف يسبب لشركتك ضرراً أو خسارة خطيرة لا يمكن تفاديها ؟

مـع افتراض أن مبيعات العالم الثالث تمثل حصة ضخمة ومتزايده لأعمـال شركتك ، وأنه حتى كل البدائل المرتبطة تكون أكثر تكلفة بالنسبة

للشركة ، يبدو أن هذا السؤال يحتاج إلى إجابة حاسمة . على هذا الاعتبار ، فإن استمرار سياستك حينئذ قد تكون مبررة .

2 – هل التسويق النضالي للتغذية الصناعية (الوصفة) للأطفال في العالم الثالث تسبب المزيد من الضرر الضخم للآخرين ؟

اعتقد أن الإجابة على هذا السؤال بالتأكيد التام " نعم " إذا كان النقاد على حق ولأغراضنا هنا ، قد نفترض أنهم كذلك – سوف يموت آلاف كثيرة مـــن الأطفال في العالم الثالث أو يكونون عرضة لتدمير سوء التغذية كنتيجة مباشـــرة لسياستك التسويقية . وحيث أن عدداً قليلاً من الناس سوف يفترض بـــأن اعتبارات الربح من هذا النوع تبرر إنزال عقوبة الموت ومعناة العديد من الأطفال ، هنا يبدو أن تصرفك غير مبرر أخلاقياً . مهما كانت الطريقة التـــي تجيـــب بهـــا على الأسئلة 3 و 4 سوف تدعم فقط هذا الحكم . لو أن تســـويقك المســـتمر للوصـــفة بهذه الطريقة يشجع شركات أخرى لفعل نفس الشئ، فإن هذا التصرف يوصف بأنه وصل إلى مدى بعيد في عدم التبرير ، بيـــنما فـــي حالة عدم وجود تأثير التصرف لا يزال يتركك متورطاً بصورة مباشرة في العبء الثقيل للضرر غير المتكافئ على الأطفال .

قـــد نفكر بصورة عارضة ، في هذا الشرط الثاني كنوع من الآليات المثبطة للانتشار الذي يحدث ضرراً غير متكافئ . السماح للناس بالانخراط فـــي مـــثل هذا السلوك لمجرد أن آخرين يفعلونه أو سوف يفعلونه بالتأكيد ، ولأن صـــافي رصـــيد الضـــرر سوف يبقى دون تأثير إذا كان الإنسحاب فـــردياً، يعني أن هناك دعوة مفتوحة لتكاثر السلوك الضار . يستبعد الشرط الثاني مثل هذا التورط . فقط ، عندما يتم تلبية الشروط 3 ، 4 ، و5 ، بمعنى إذا لـــم يشـــجع سلوك أحد الأشخاص آخرين على الانخراط فيه ، وإذا كان أحجام الشخص يشجعهم ، وإذا كان صافي الضرر الذي يترتب على إحجام

المـــرء عـــن الســلوك أمكن توضيحه على أنه إذا انخرط فيه المرء يكون الضرر أكبر كثيراً وبصورة لا يمكن تجنبها للآخرين – فقد يكون التورط في الابتلاء بالضرر المباشر وغير المتكافئ مبرراً .

فيما يتعلق بالطريقة الوحيدة لكي يمكن استمرارية هذه الممارسات ، تتمثل لذلك ، في تلبية الشرط الخامس . سوف يتطلب هذا إجابة حاسمة بقوة علـــى السؤال التالي " هل إحجامك عن التسويق بجرأة لوصفة تغذية الأطفال الرضـــع صناعياً في العالم الثالث تقود الآخرين للانخراط فيها بطرق تعتبر أكــثر ضرراً بصورة لافته منها في حالة أن تختار أنت بنفسك الانخراط في طـــريقة التســويق ؟ " فـــي الحالة التالية سوف نواجه موقفاً ، حيث يحتمل افتراضـــياً وجود إجابة حاسمة على هذا السؤال ، ولكن لا شئ قدم في هذه الحالـــة يقترح مثل هذه الإجابة هنا . ومن ثم ، فإن الشرط الضمني في هذا السؤال لم يتم تلبيته ، وأن ممارساتك الحالية يحتمل ألا تكون مبررة أخلاقياً. فقط الاعتبار الأول المتعلق بالخسارة المالية يدعم استمرار تورطك ، والقليل جـــداً من الناس ، يعتقد بأن هذا سبباً وجيهاً لأن تتحمل الابتلاء من المعاناة وموت الأطفال .

يتطلـــب هذا الحاجة إلى استراتيجية بديلة ، إذا كان على شركتك أن تحـــافظ على أي نوع من الاندماج في هذا السوق . لقد رأينا سابقاً ، أنه في حالـــة وجود ممارسة من نوع آخر غير مرغوبة أخلاقياً ، فإننا دائماً يكون لدينا بعض الإجراءات انطلاقاً من المسؤولية الأخلاقية لعدم تشجيع مثل هذه الممارســـات . يصـــدق هـــذا حتى في حالة تم استيفاء كل الشروط اللازمة لتـــبرير تـــورط المـــرء فـــي الممارسة ولكن هذه المسئولية تتعاظم نتيجة اعتـــبارات عقلانية عندما تمنعنا هذه الشروط من مشاركتنا . بالنسبة للحالة التـــي تحـــت الدراسية ، فإنها توصى باستراتيجية معقدة بالنسبة لشركتك .

إيجـاز كامل ومباشر لموقفك العام مع ذلك الخاص بمنتقدي تسويق الوصفة الغذائـية للأطفـال ، ومشـاركة أو قيادة نشيطة في الجهود الدولية لتنظيم الممارسـات التسـويقية لكل شركات تغذية الأطفال الرضع صناعياً في بيئة العالم الثالث .

الحالة (3)

إنـك نائب رئيس مجلس الإدارة للاتصالات لدى أكبر شركة لصناعة البيرة فـي الولايات المتحدة الأمريكية . كما هو الحال مع معظم الشركات المنتجة للبـيرة في هذه البلدة ، انخرطت شركتك في جهود تسويقية ضخمة مركزة على مجتمع الشباب في المرحلة الثانوية . لهذه الجهود هدف أبعد من مجرد المبـيعات الآنية ، حيث تظهر الدراسات أن تفضيلات ماركة " البيرة " تنشأ بعمق أثناء سنوات الدراسة في المرحلة الثانوية . ولكي تستقطب حصة كبيرة مـن هـذا السوق المهم ، فإن شركتك ، شأنها شأن الشركات المنافسة تعلن بكـثافة في منشورات المرحلة الثانوية والمطبوعات القومية ووسائل الإعلام والإذاعية مستهدفة طلبة هذه المرحلة . إنك تنخرط أيضاً في أنشطة ترويجية كبيرة في داخل محيط المدارس الثانوية .عندما يكون ذلك مسموحاً به . تمتد هذه المشاركة من تقديم منح للطلبة الذين يديرون برامج خيرية طويلة ، إلى الأنشـطة الرياضـية ، وأنـواع أخـرى من الأنشطة الاجتماعية ، وأيضاً مسابقات في شرب البيرة.

حديـثاً ، خضـعت هـذه الممارسات للهجوم . يذكر النقاد أن هذه الممارسـات تساعد على خلق " ثقافة تعاطي الكحوليات " والتي أسهمت في ظهور مشكلات تعاطي المشروبات الكحولية بين الشباب . إنهم يشيرون إلى تناول الكحوليات في تلك السن المبكرة ، والإدمان طول حياة الفرد فيما بعد .

قد دعي بعض هؤلاء النقاد إلى التوقف عن هذه الأنشطة التسويقية طواعية ، بينما طلب آخرون بصدور حظر قانوني كامل على هذه الأنشطة .

في مقابلة سجلت في الصحف القومية تحدث المدير العام التنفيذي لشركتك ، كما لو كان مهتماً بهذه الممارسات . على الرغم من أنه لم يوافق على تقديم اللوم إلي الكحوليات لمجرد أن هذه المشروبات متاحة أو يتم الترويج لها ، واعترف بأن الكثير من الجهود الترويجية التي تباشرها شركتك والشركات المنافسة تدعو " للاشمئزاز والسخط " لقد عبر عن الرغبة بأن الصناعة ككل يمكنها أن تعمل مجتمعة لتحسين سجلها في هذا المجال . ولكنه أضاف أنه بدون الاتفاق على مستوى الصناعة ، لا تستطيع شركة بمفردها أن تنسحب من سوق المرحلة الثانوية . في نهاية اللقاء أشار المدير التنفيذي بأن الأنشطة الترويجية لشركتك تعتبر أفضل كثيراً من منافسيها . يعطي أفراد التسويق لدى شركتك عناية خاصة للتأكد من أن أنشطة الترويج المتعلقة بمباني الحرم الدراسي تتناول فقط الطلبة الذين وصلوا إلى السن القانوني لتحمل مسئولية تعاطي المشروبات الكحولية ، وأنهم تحت إشراف سلطات مسئولة . تركز إعلاناتك المقروءة والمسموعة داخل المباني المدرسية والتي تستهدف الطلبة على الاعتدال في تناول الكحوليات ، عندما يكون من الممكن عملياً أن تحتوى الإعلانات المطبوعة على تحذيرات صريحة حول أخطار إدمان الكحوليات . أخيراً ، لقد التزمت على مدى سنوات لتخصيص نسبة معقولة من ميزانيتك التسويقية (10 في المائة) لتدعيم برامج التوعية الكحولية في حرم المباني المدرسية على المستوى القومي .

ولأن المدير العام التنفيذي لشركتك لم يكن راضياً تماماً من هذه المقابلة ، فقد شكل لذلك لجنة من أعضاء الإدارة العليا لدراسة كل بدائل

الشركة في هذا المجال . إنك أحد أعضاء هذه اللجنة ، وكما يمكن أن تتوقع، فقد كانت المناقشات في غاية الدقة . قد جادل بعض الأعضاء بشدة بأنهم لا يـــرون شيئاً خاطئاً في الأنشطة الترويجية القائمة . إنهم يدافعون ، بأن هذه تســـتهدف الطلبة كبار السن الذين يجب أن يكونوا أحراراً في اتخاذ قراراتهم حـــول هـــذا المجال . لخص أحد أعضاء اللجْنة هذا الرأي عندما قال " لقد انتهي وقت الحظر " .

أعضـــاء آخرون في اللجنة أقل تأكدا منّ أن أنشطتك لم تساهم بدون قصـــد فـــي مشكلات تعاطي الكحوليات في الحرم المدرسي أو فيما وراءه . ومع ذلك ، فإنهم يفترضون أنه من الحماقة بمكان بالنسبة لشركتك الانسحاب من هذا السوق . سوف يكون المنافسون على استعداد تام للدخول والاستحواذ علـــى الحصة التسويقية التي تفقدها . أحد الأعضاء اللذين تبنوا وجهة النظر هـــذه يذهـــب إلى ما هو أبعد : إنها تؤكد بأن انسحابك من هذا السوق يمثل تخريـــباً من الناحية الأخلاقية . إنه يصر على " نحن من أعلى الشركات في المسئولية الأخلاقية في هذا المجال . إن إعلاناتنا ، وأنشطتنا الترويجية داخل الحرم المدرسي ليست فقط مسئولية ، ولكنها تقدم إسهاماً إيجابياً في التوعية الكحولية . لم يظهر أي من منافسينا مثل هذه المسئولية . إذا خرجنا من هذه الســـوق ، ســـوف يكـــون الطلبة هم الخاسرون " إنك في حيرة من أمر هذه السلسلة من المناقشات والآراء . كيف يمكن توظيف شروطنا الخمسة في هذه القضـــية . انطلاقاً من الحقيقة بأن طلبة المرحلة الثانوية كبار السن يشكلون هـــذا الجـــزء المهـــم من سوق " البيرة " فإنه مما لاشك فيه أن الانسحاب الأجادي الجانب من هذه الأنشطة سوف يخرب شركتك مالياً . ومن ثم يبدو أن شرطنا الأول قد تم تلبيته بصورة مٌعقولة في هذه الحالة . معنى الشرط الثاني بالنسبة لهذه الحالة غيرة واضح . على الرغم من أن هنالك جدلاً حول

إذا ما كانت إعلانات وترويج " البيرة " تساهم في إدمان الكحوليات ، حتى أن مديرك العام التنفيذي قد عبر عن قلقة هنا ، عندما ذكر اعتقاده أنه سوف يكون من الأفضل لو أن كل أعضاء الصناعة على المستوى القومي أظهروا المـزيد مـن التقييد في حملاتهم الإعلانية . الإجابة على الأسئلة التي توجد ضـمنياً فـي الشروط الثالث والرابع أقل أيضاً من أن تكون واضحة . هل انخـراط شـركتك في سلسلة أنشطتها التسويقية تساهم في أن تسير شركات أخرى في ركابها ؟ هل إعلانها على الملأ أنها تنسحب من هذا السوق أو من أنشطة تسويقية محددة يضع ضغطاً على الشركات المنافسة الرائدة أن تحذو حذوهـا ؟ يمكـن افـتراض إجابات إيجابية على كلاً من السؤالين وخاصة السـؤال الثاني . فيما يتعلق بظهور ردوّد فعل عامة ضد هذه الممارسات ، فـإن الـتحرك أحـادي الجانـب من شركة رائدة يكون له تأثير لافت على ممارسة الصناعة ككل أو على البيئة القانونية .

فـيما يـتعلق بمجموعة الاعتبارات المعارضة والتي ظهرت نتيجة مـراجعة الشـروط من (1) إلى (4) ، هنا يصبح الشرط الخامس ذا أهمية خاصـة . إلى أي مدى سوف يمثل انسحابك من هذا السوق انتصاراً للنقاء الأخلاقـي الشخصـي المكتسب على حساب التأثير الحقيقي والعكسي على مجـتمع المرحلة الثانوية ككل ؟ هل إحجامك عن الانخراط في هذا المجال يسـبب شـبكة وزيادة ملحوظة في أنشطة الإعلانات وحالات الترويج غير المسئولة من الآخرين الذين يدخلون إلى المكان الذي خلقة مغادرتك له ؟
الإجابة على هذا السؤال في ذاتها ليست واضحة ، ومن المحتمل أنه لا يمكن تحديدها بعيداً عن دراسة محددة عن ديناميات (قوى) هذه الصناعة وتأثير انخراطك مقابل انخراط الآخرين . ومع ذلك ، بالنسبة لهذه النقطة ، يكشف تحليلـنا عـن أشـياء عديـدة . أولاً ، يمكن تقديم الشرط الخامس بصورة

مشروعة على أنه أحد الاعتبارات في نمط مواقف سلوك " كل فرد يلجأ إليه.
" أعضاء اللجنة الذين حثوا على هذا الموضوع لم يكونوا مخطئين عندما فعلوا 0هذا ، وسوف تكون هناك مواقف عندما يستوفي هذا الشرط سوف تبرر بوضوح التورط واستمرار الانخراط في ممارسات أقل من المثالية . ومع ذلك ، هذا الموقف قد لا يكون من بينها : وهذا يفسر نقطة ثانية : ليس كافياً الإدعاء بإمكانية تطبيق الشرط الخامس ، على المرء أن يظهر أنه يتم استيفاؤه دون شك معقول لكي يبرر الانخراط في ممارسات من الواضح أنها تنتهك شروطاً أخرى . إنه يمكن التنبؤ بدقة أن أولئك الذين تورطوا في سلوك منتشر ولكنه غير مرغوب سوف يسعون إلى تبرير فعلهم هذا ، على أساس أن تورط الآخرين سوف يزيد إلى حد ما من المستوى الصافي للضرر . انطلاقاً من هذا الرأي ، يجب التفكير في الشرط الخامس على أنه يفرض قيوداً قاسية على متخذي القرار : يجب أن يظهروا بما لا يدع مجالاً للشك أن استمرار تورطهم يساعد على تفادي مستوى ملحوظ من الضرر المتزايد ويجب أن يظهروا أن الضرر المتجنب يفوق بوضوح أية أضرار حالية ، ومرتبطة بتأثيرات التشجيع أو عدم التشجيع التي تحكمها الشروط 2، 3 و 4.

هل هذا المعيار القاسي تمت تلبيته في هذه الحالة ؟ أنا شخصياً أعتقد أنه لم يحدث . إنني لست مقتنعاً بحقائق الحالة المجردة بأنه مهما كانت هنالك تأثيرات إيجابية تنتج عن برنامج التسويق الذي تجريه الشركة في الحرم المدرسي تتوازن حقيقة مع الإضرار المباشرة التي تصيب بعض طلبة المرحلة الثانوية من الدعوة إلى الاستهلاك الكثيف للكحوليات . ولست مقتنعاً أيضاً بأن المثال القوى الذي يقدمه رائد الصناعة بانسحابه العلني من التورط في هذه الأنشطة ، ربما بالتزامن مع دوره المزعوم في القيادة على مستوى

الصـــناعة لكبح جماح النفس سوف لا يبرهن في المدى الطويل على فعاليته في تخفيض الأضرار المرتبطة بالممارسات الحالية .

ومـــع ذلـــك ، المسألة هنا ليست في حل هذه الحالة ، والتي تتضمن موضـــوعات حقيقـــية معقدة بعيدة عن متناول يدنا ، إلى حد كبير ، كما هو الحال عند توضيح الطريقة التي تركز بها هذه الشروط الخمسة على المناقشة والاستفسارات . عادة في سياق الجدل الأخلاقي ، يتم اللجوء إلى شرط ما أو آخر من هذه الشروط ، ولكن ، بطريقة ضمنية أو ملتوية والتي تعيق إجراء تحلـــيلات دقيقة : عندما نأخذ هذه الشروط بصورة منفصلة ، فقد يعطي لكل شـــرط الدرجة المنطقية والفحص الواقعي اللذين يتفقان مع الحالة الخاضعة للدراســـة . علـــى سبيل المثال في هذه الحالة ، إمكانية وجود حجة قوية في صـــالح الشركة ، حيث تدعى أن أنشطتها التسويقية تفيد بصورة نسبية طلبة المرحلة الثانوية كبار السن ، تبدو أقل إقناعاً ، عندما تعرض على الجمهور وتـــتعرض للـــتحري الحساس منها في حالة أن تكون جزءاً غير مميز في مناقشـــة حركية معقدة . يوضح هذا قيمة تحليل الموقف السلوكي " كل فرد يلجـــأ إلـــى هذا " في ضوء كل من هذه الشروط الخمسة . عندما نتقدم إلى الأمـــام بدقة ، شرطاً بشرط ، سوف نكون في وضع أفضل لتحديد الحقائق والادعـــاءات المرتبطة بكل وجه من أوجه حالات الجدل المعقدة حول شكل من أشكال السلوك .

الاستنتاج

تشير مهمة تحديد مجموعة الشروط المبررة للاختيار الأخلاقي في الحالات المعقـدة إلـــي اتجاهين مختلفين . علي أحد الجوانب ، يجب أن تظهر هذه الشـــروط لكي تعكس وتعبر بدقة عن الاعتبارات المرتبطة والتي تحكم كل

الاختبارات الأخلاقية ، والتي قد أطلقت عليها سابقا **المنطق الأساسي في عملية التفكير الأخلاقي** . علي الجانب الآخر يجب أيضا أن تقود قائمة من الشروط المبررة الحكم من خلال حالات معتادة وجديدة للقرار ، ويجب أن تفعل هذا دون أن تنتهك بعضا من أحكامنا المستقرة تماماً والأكثر حسماً حول هذه الحالات . عندما يتم إنجاز هذين الجانبين من المهمة بصورة ملائمة ، فإننا نستطيع القول بأن تمرينا من هذا النوع لابد أن يكون ناجحاً ، وأننا في وضع التوازن التأملي مقابل الموضوعات الخاضعة للدراسة .

سعى الفحص السابق إلي إنجاز شظية من هذه المهمة ؛ علي الرغم من أنني اقترحت تطابق الشروط الخمسة من المنطق الأساسي لعملية التفكير الأخلاقي ، ولكنني لم أطّور هذه النقطة . بدلاً من ذلك ، اخترت أن أركز علي الجزء الثاني من المهمة : تطبيق هذه الشروط علي سلسلة من الحالات المعقدة . لقد حاولت الإيحاء بأن هذه الشروط توفر إرشادا مفيداً للحكم والتقدير. تم توضيح هذا علي أنه واقعي ومتناغم لكل الحالات ، واستخدام هذه الشروط للتقييم والاستجابة الملائمة للإلهامات المتنافسة حول الحالات المحسوسة ، ورؤية إذا ما كان يمكنك الذهاب إلي ما هو أبعد من قائمة الشروط إلي الحكم الأكثر دقة فيما بينها من صراعات المهام التي من المتوقع حدوثها في المستقبل . إلي هنا ، يحدوني الأمل بأننا قد قدمنا بداية لتناول واحدة من أكثر المسائل الأخلاقية حيرة وإلحاحا .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- ما مدى الانتشار التي تعتقده بأن الناس تحاول تبرير سلوكها بالقول " كل فرد يلجأ إليه" . ؟

2- قيم ادعاء Green بأن شروطه الخمسة انتقت من وعبرت عن المنطق الأساسي لعملية التفكير الأخلاقي .

3- افحص بدقة الحالة (1) والتباينات الثلاثة الخاصة بها في ضوء شروط Green

الخمســة . هل توافق علي الاستنتاجات الأخلاقية التي وصل إليها ؟ هل تقييمك لهذه الحالات يزيد أو ينقص من ثقتك في منهج Green ؟

4- هـل توافق مع Green بأنه في حالات الرشوة المسموح بها أخلاقيا ، قد يظل لدي المرء التزام بمقاومة الممارسة ؟ إذا كان كذلك ، ماذا سوف يتضمن هذا في الظروف العملية ؟

5- تحـت أي ظـروف - إذا كانت هناك - سوف تكون الشركة ، أية شركة مبررة في تسويق وصفة تغذية الأطفال صناعياً في دول العالم الثالث ؟

6- حلل تطبيق الشرط الخامس علي الحالة (3) . هل من المقبول ظاهرياً الاعتقاد بأن تكون الشركة مبررة في بقائها في سوق المرحلة الثانوية ؟

7- من وجهة نظرك ، هل يعتبر شرب البيرة مشكلة خطيرة لطلبة المرحلة الثانوية أو أن هناك مبالغة في الموضوع ؟ هل تعتقد بأن التسويق يساعد علي ثقافة الكحوليات في داخل الحرم المدرسي ؟ إذا كان كذلك ، ما هو المطلوب فعله أخلاقيا من منتجي البيرة ، الخمور ، والكحوليات الأخرى ؟

8- هل تعتقد بأن شروط Green الخمسة توفر إطاراً مفيداً لتحديد متى يوفر القول " كل فـرد يلجأ إليه " تبريراً مشروعاً للانخراط في سلوك يكون غير مقبول ولكنه واسع الانتشار ؟ اشرح لماذا " نعم " أو لماذا " لا " .

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two interesting essays that pertain to Green's theme are Gregory S. Kavka, "When Two 'Wrongs' Make a Right: An Essay on Business Ethics," *Journal of Business Ethics 2* (February 1983), and Jonathan Glover, "It Makes No Difference Whether or Not I Do It," *Proceedings of the Aristotelian Society,* suppl. vol. 49 (1975). On overseas bribery, see Thomas W. Dunfree and Thomas J. Donaldson, "Untangling the Corruption Knot: Global Bribery Viewed through the Lens of Integrative Social Contract Theory," in Norman E. Bowie, ed., *The Blackwell Guide to Business Ethics* (Blackwell 2002). On the marketing of infant formula, see Lisa H. Newton and David P. Schmidt, *Wake-Up Calls: Classic Cases in Business Ethics* (Wadsworth 1996), Chapter 3. On the marketing of malt liquor, see George G. Brenkert, "Marketing to Inner-City Blacks: PowermasteF and Moral Responsibility," *Business Ethics Quarterly 8* (January 1998).

الفصل السادس

بعض تناقضات نظرية إطلاق صفارة الإنذار*

Some Paradoxes of Whistleblowing

Michael Davis

متى يكون إطلاق صفارة الإنذار مبرراً أخلاقيا ؟ في هذا الفصل ينتقد Michael Davis ، أستاذ الفلسفة في معهد التكنولوجيا بولاية Illinois الأمريكية النظرية المعيارية لإطلاق صفارة الإنذار ، مفترضا أنها تؤدي إلي ثلاثة تناقضات . إنه يدافع عن النظرية التي أطلق عليها نظرية التورط في الأفعال الشريرة . علي خلاف النظرية المعيارية والتي تهتم بالتزام من يطلق صفارة الإنذار لمنع الضرر ، فإن نظرية التورط في الأعمال الخاطئة تركز علي التزام مطلق صفارة الإنذار لتفادى التورط في الأعمال الخاطئة . يختبر Davis نظريته في مقابل حالة كلاسيكية لإطلاق صفارة الإنذار ، شهادة Roger Biosjoly أمام لجنة الكونجرس الأمريكي الذي يحقق في كارثة سفينة الفضاء Challenger . (بصفتة كبير المهندسين لدي شركة Morton Thiokol ، قد أوصي Biosjoly ضد تدشين مكوك الفضاء Challenger لأن درجة الحرارة في موقع التدشين قد انخفضت تحت مستوي الأمان بالنسبة لحلقة ضمان التحكم في أجهزة التقوية . تجاهلت الإدارة العليا التوصية ، وبعد دقائق معدودة من إطلاق الصاروخ انفجر Challenger مما أدى إلي قتل كل أعضاء بحارته السبعة .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- طبقا لما يراه Davis ، فإن ضابط الشرطة ، المخبر عن الجرائم ، الموظف الذي يعثر بالصدفة علي دليل تصرف خاطئ في إدارة أخرى ، هؤلاء جميعا ليسوا من يطلق صفارة الإنذار . لماذا لا ؟

---

* هذا الفصل يكاد يكون تطبيقاً مباشراً للحديث الشريف : " من رأي منكم منكراً فليغيره"

2- طبقا للنظرية المعيارية ، متى يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً بها أخلاقياً ، ومتى يكون مطلوبا أخلاقيا ؟

3- اشرح تناقض العبء ، وتناقض النجاة الضرر ، وتناقض الفشل .

4- ما هي الاختلافات الأساسية بين نظرية التورط في الأفعال الشريرة والنظرية المعيارية ؟

المقدمة

أنني أعنى بمصطلح تناقض " عدم التماسك الظاهري – وفي حالتنا هذه ، الحقيقي – بين النظرية (فهمنا النظامي عن إطلاق صفارة الإنذار) والحقائق (ما تعرفه بالفعل ، أو ما نعتقد أننا نعرفه عن إطلاق صفارة الإنذار) . إن ما يقلقني ليس عدداً قليلاً من الحالات الشاذة ، أو الاستثناءات التي تختبر القاعدة ، ولكن الاستثناءات التي يبدو أنها تغرق القاعدة .

يركز هذا الفصل علي أربعة أجزاء . يتناول الجزء الأول النظرية المعيارية لإطلاق صفارة الإنذار . يفترض الثاني أن النظرية المعيارية متناقضة ، بمعني أنها غير متماسكه مع ما نعرفه عن الذين يطلقون صفارة الإنذار . يقدم الجزء الثالث تصوراً عما يبدو لي كنظرية لإطلاق صفارة الإنذار أقل تناقضاً . يختبر الجزء الرابع النظرية الجديدة مقابل حالة كلاسيكية لإطلاق صفارة الإنذار ، شهادة Roger Biosjoly أمام اللجنة الرئاسية التي تحقق في كارثة المكوك Challenger (لجنة Roger) . أنني استخدم تلك الحالة لأن حقائقها الأساسية غير قابلة للجدل بدرجة كافية ، وأنها مشهورة بدرجة كافية مما يجعل الدخول في التفاصيل غير ضروري . لنفس السبب ، استخدمت أيضا الحالة لتوضيح ادعاءات متعددة حول إطلاق صفارة الإنذار في صفحات هذا الفصل .

التبرير وإطلاق صفارة الإنذار

Justification and Whistleblowing

ليست النظرية المعيارية تتحدث عن إطلاق صفارة الإنذار ، في حد ذاتها ، ولكن عن الإطلاق المبرر لصفارة الإنذار – كحقيقة مباشرة . سواء كان هذا أو ذلك أو لم يكن ، فإن مصطلح إطلاق صفارة الإنذار " مسألة تتعلق بواضعي المعاجم اللغوية . بالنسبة للباقين منا ، كمجرد متحدثين باسم علم الأخلاق ، فإن المسألة هي ، متى يكون إطلاق صفارة الإنذار مبرراً ؟

يمكننا التمييز بين ثلاثة أحاسيس (مرتبطة) التي يمكن أن يكون فيها التصرف مبرراً . أولاً ، أحيانا يكون التصرف مسموحاً به أخلاقيا . علي سبيل المثال ، الكثير من التصرفات ، مثل أكل الفاكهة في الغداء مبرراً أخلاقيا بهذا الإحساس الضعيف . إنها التصرفات التي كلها تعتبر صحيحة أخلاقيا . ثانيا ، التصرفات التي قد تكون مبررة أخلاقيا بإحساس أكثر قوة . ليس مجرد القيام بها يكون صحيحاً تماماً ، ولكن القيام بفعل أي شئ آخر بخلافها يكون أخلاقيا خطأ تماماً . هذه الأفعال مطلوبة أخلاقياً . ثالثاً ، بعض الأفعال ، علي الرغم من أنه مبررة أخلاقياً بالإحساس الأضعف . لا تزال مطلوبة مع الأخذ في الاعتبار كل الأمور . يعني هذا ، أنها إجبارية بسبب بعض الاعتبارات غير الأخلاقية .أنها مطلوبة منطقيا (ولكن ليس أخلاقيا).

سوف أهتم هنا فقط بما هو مبرر " أخلاقيا " بمعني ما هو مسموح به أو مبرر أخلاقي.سوف لا يكون لديّ ما أقوله حول متى تجعل اعتبارات أخرى ، علي سبيل المثال . حكمة الفرد ، أو السياسة الاجتماعية أن إطلاق صفارة الإنذار (مسموحاً أخلاقيا) – شيئا ما يتطلبه العقل .

بصفة عامة ، نحن لا نحتاج إلي تبرير أي فعل ، ما لم يكن لدينا سبب للتفكير في أنه خاطئ (سواء كان الخطأ لسبب أخلاقي أو خاطئ

بطريقة أخرى) . ولذلك ، علي سبيل المثال ، فإنني لا احتاج إلي تبرير أكل الفاكهــة علي الغداء اليوم ، علي الرغم من أنني سوف أفعل ذلك ، إذا كنت أعانــي من حساسية شديدة للفاكهة أو أنني صائم . نحن لا نحتاج أيضا إلي تــبرير عندما نعتقد أن الفعل الذي تحت الدراسة خاطئ . نحن لا نحتاج إلي تــبرير لأنــه بقــدر ما يكون الفعل خاطئا ، يكون التبرير مستحيلاً . مسألة التبرير هنا تتعلق بإظهار أن الفعل صحيح ، وأن صحته كانت موضع شك . ويقدر ما نعتقد بأن الفعل خاطئ ، نستطيع فقط إدانته أو تبريره . إدانته تعني ببســاطة إعــلان أنــه خاطئ . أما تبريره يعني إظهار أنه بينما الفعل كان خاطئاً، فإن الفاعل كان لديه سبب وجيه للقيام به ، ولم يستطع مقاومة فعله ، أو أنــه لسبب آخر ، لا ينبغي عليه أن يعاني من ردود الفعل المدخرة لمثل هذا الفاعل المخطئ .

معظــم الأفعال ، علي الرغم من أنها مسموح بها أو مطلوبة أخلاقيا لا تحــتاج إلي تبرير . ليس هناك سبب يجعلك تفكر في أنها خطأ . تبريرها أوضح من الكلمات . لماذا إذن **إطلاق صفارة الإنذار** يكون علي هذه الدرجة مــن الإشــكالية حتى أننا نحتاج إلي نظريات لتبريره ؟ ما هو السبب الذي يجعلنا نفكر أن إطلاق صفارة الإنذار قد يكون خاطئا أخلاقياً ؟

إطــلاق صفارة الإنذار يتضمن دائماً الكشف عن معلومات . والتي عــادة لا يمكــن الكشف عنها بصورة عادية . ولكن ليس هناك ما هو يمثل إشــكالية حول هذا ، وعموماً الكشف عن معلومات لا يكشف عنها بصورة عادية إحدى مهام العلم . بالإضافة إلي ذلك ، يتضمن إطلاق صفارة الإنذار دائما النية الفعلية (أو علي الأقل المعلنة) لمنع شئ ما سيئ والذي يمكن أن يحــدث بطريقة ما أو بأخرى . وأيضا . لا يوجد هنا ما يمثل إشكالية حول هذا . قد يكون ذلك في الواقع الاستخدام الأساسي للمعلومات .

أن ما يجعل إطلاق صفارة الإنذار يمثل إشكالية هو سياقها التنظيمي.
لا يستطيع الفرد العادي بصفته الشخصية أن يطلق صفارة الإنذار (بأي إحساس مثير) ، فقط عضو المنظمات ، سواء كان عضواً حالياً أو سابقاً ، يمكنه أن يفعل هذا . عملياً ، يستطيع أن يطلق صفارة الإنذار فقط نيابة عن منظمته (أو جزء منها) . ولذلك ، علي سبيل المثال ، ضابط البوليس الذي يجمع المعلومات عامة عن دائرة السطو ، علي الرغم من عدم وجود عضو ما في منظمة ما فإنه لا يطلق صفارة الإنذار عن دائرة السطو (بأي إحساس مثير) . إنه فقط يوقظ الجمهور . حتى إذا جاء بالمعلومات بطريقة سرية في الدائرة ، فإن كشفه عنها لا يعتبر من قبيل إطلاق صفارة الإنذار . بينما يحتاج رجال المخابرات السرية ، الجواسيس ، والمتسللون الآخرون إلي تبريرات أخلاقية لما يفعلونه ، فإن التبرير الذي يحتاجون إليه يختلف عن ذلك الذي يحتاجه الذين يطلقون صفارة الإنذار . يحصل المتسللون علي معلوماتهم تحت ادعاءات كاذبة . إنهم يحتاجون إلي تبرير لهذا الخداع . لا يحصل من يطلقون صفارة الإنذار علي معلوماتهم تحت هذه الادعاءات الكاذبة .

ماذا لو أن من يكشف عن المعلومات حول دائرة السطو لم يكن ضابط بوليس ، ولكن عضو عادي من هذه الدائرة (دائرة السطو) ؟ هل يعتبر مثل هذا الشخص أحد مطلقي صفارة الإنذار المسموح لهم بذلك ؟ اعتقد " لا " . إن دائرة السطو منظمة إجرامية . لا يمكن أن تكون منظمة مطلقي صفارات الإنذار كذلك ، علي الرغم من أنها قد تنخرط في ظروف معينة في نشاط إجرامي (عن علم أو عن إهمال) . ولذلك ، نجد أن اللص إذا استيقظ ضميره ، وتطوع بتقديم معلومات عن دائرته إلي البوليس أو الصحافة لا يحتاج إلي تبرير تصرفه بالطريقة التي يفعلها من يطلقون

صـــفارة الإنذار . المساعدة علي هدم منظمة إجرامية بإفشاء أسرارها تعتبر أخلاقياً أقل إشكالية بدرجة كبيرة منها في حالة إطلاق صفارة الإنذار .

مـــا هـــي إذن الإشكالية الأخلاقية حول سياق منظمة إطلاق صفارة الإنــذار ؟ لا يمكــن لمــن يطلقــون صفارة الإنذار أن يفعلون ذلك لمجرد حصولهم علي معلومات بفضل عضويتهم في المنظمة . موظف الحسابات ، الــذي تقــع عيناه صدفة علي دليل لعمل إجرامي خطير أثناء زيارته لأحد أصــدقائه في إدارة الرقابة علي الجودة ، أنه ليس من بين مطلقي صفارات الإنذار لأنه مرر المعلومات إلي صديق في هيئة النيابة العامة . إنه أقرب ما يكــون إلي جاسوس يعمل لحساب نفسه . أنه يبدو مختلفا عن مطلق صفارة الإنــذار ، أو علـــي الأقــل عن الحالات البحتة في إطلاق صفارة الإنذار ، وبصـــورة دقيقة في علاقته بالمعلومات التي حصل عليها . لكي تكون مطلقا لصـــفارة الإنذار ، لابد أن تكشف عن المعلومات التي تكون موضع ثقة في الحصول عليها .

ولكنها أكثر من ذلك . لا يكشف من يطلق صفارة الإنذار المعلومات مـن أجل الهروب بجلده (علي سبيل المثال ، لتفادي الحنث في اليمين الذي أقســم علــيه) . أنـــه ليس لديه عذر للكشف عن معلومات لا تريد منظمته الكشف عنها . بدلاً من ذلك ، إنه مطالب بأن يفعل ما يجب عليه أن يفعله . إذا لـــم يكـــن قـــادراً علي أداء هذه المهمة بأمانة – إذا كان كذلك ، فإن هذا يعنـــي، أنـــه ليس لديه تلك النية – وأن ما يكشف عنه ليس من قبيل إطلاق صـــفارة الإنذار (ولا يبرر علي أنه كذلك) . ولكنه يشبه كثيراً سحب طفل من الماء ليس للنجاة ، حتى لو أنقذ حياة الطفل ، عندما يعتقد " المنقذ " نفسه أنـــه يخرج ملابس قديمة ملقاة في الماء . إن ما يجعل إطلاق صفارة الإنذار إشـــكالية أخلاقـــية – إذ كـــان هـــناك أي شئ يفعل ذلك – يتمثل في سوء

الإســتخدام لوظــيفة الفـــرد ؛ سامي المقصد ولكنه غير مبرر ، في الالتزام بالقانون ، بصفة عامة ، لدى المنظمة المحترمة أخلاقيا ، أو منظمة تستحق ظاهــريا انتماء من يطلق صفارة الإنذار (حيث أن دائرة السطو منظمة لا تستحق) .

يجــب أن يكشــف من يطلق صفارة الإنذار عن معلومات لا ترغب المــنظمة فــي إفشــائها . ولكن في أي منظمة فعلية ، " ما تريده المنظمة " ســوف يعــترض عليه العديد من الأفراد أو الجماعات الذين يطلب منهم أن يكونــوا متحدثين باسم المنظمة . علي سبيل المثال ، من الذي فعل ما طلبته Thiokol الــيلة التــي ســبقت انفجــار Challenger . عند تأمل أحداث الماضــي ، مــن الواضح أن نواب رئيس مجلس الإدارة الثلاثة : Lund, Kilminster and Mason لم يفعلوا ما تريده شركة Thiokol – أو علي الأقــل ما كانت سوف تريده . ومع ذلك ، كان لديهم في نفس الوقت السلطة للــتحدث باسم المنظمة – تجمع شركة Morton Thiokol ومقرها الرئيس فــي شــيكاغو – بينما المهندسون المعارضون ، ومنهم Biosjoly لم يكن لديهــم تلــك السلطة . ومع ذلك ، حتى قبل الانفجار ، هل كان واضحا أن الثلاثة كانوا يعملون طبقا لما تريده الشركة ؟ أعتقد أنه يجب علي المرء لكي يكــون مــن مهامه إطلاق صفارة الإنذار ، أن يتجاهل ، علي الأقل مؤقتا ، الحجة حول ما تريده المنظمة . يكون من يطلق صفارة الإنذار غير مخلص فقــط جزئــيا – الإحساس بأن الرابحين من الجدل الداخلي هم الذين يملون شروطهم . كيف يمكن تبرير عدم الإخلاص هذا ؟

النظرية المعيارية

The Standard Theory

طبقا للنظرية ، فإن المعيار الأقل أو الأكثر في حالة " عدم الإخلاص " يكون مسموحاً بها أخلاقيا عندما :

المعيار الأول (S1) : المنظمة التي سوف ينتمي إليها من يطلق صفارة الإنذار ، تحدث ضرراً خطيرة بصورة ملحوظة من خلال منتجاتها أو سياساتها إلي الجمهور (سواء إلي مستخدمي منتجاتها ، أو إلي العابرين الأبرياء ، أو إلي الجمهور ككل) ؛

المعيار الثاني (S2) : من سوف يكون مُطلِق صفارة الإنذار قد حدد بوضوح التهديد من الضرر المتوقع ، والإبلاغ عنه إلي رئيسه المباشر . بما يجعل التهديد نفسه واضحا وأيضا الاعتراض عليه ، والاستنتاج بأن رئيسه لن يفعل شيئا فعالاً ؛

المعيار الثالث (S3) : من سوف يكون مُطلِق صفارة الإنذار لقد استنفد الإجراءات الداخلية الأخرى في المنظمة (الصعود إلي المستويات الأعلى في السلم التنظيمي بالقدر المسموح به) – أو علي الأقل استخدم كل الإجراءات الداخلية المتاحة والتي تتفق مع حجم الخطر الذي يهدد الآخرين وأمنه الشخصي .

إن إطلاق صفارة الإنذار مطلوب أخلاقيا (طبقا للنظرية المعيارية) عندما بالإضافة إلي ما سبق :

المعيار الرابع (S4) : من سوف يطلق صفارة الإنذار لديه الدليل (أو من السهل الوصول إليه) الذي سوف يقنع المراقب العقلاني غير المتحيز بأن رأيه في التهديد صحيح ؛

المعـيار الخــامس (S5) : من سوف يطلق صفارة الإنذار لديه سبب جيد للاعــتقاد بــأن الكشف **عن التهديد سوف (أو يحتمل)** : أن يمنع الضرر بتكلفة معقولة (مع دراسة كل الأشياء) .

لماذا يكون إطلاق صفارة الإنذار مطلوب أخلاقيا عندما يتم تلبية هذه الاعتــبارات الخمســة ؟ طــبقا للنظرية المعيارية ، إطلاق صفارة الإنذار مطلــوب أخلاقيا ، عندما تكون مطلوبة بصفة عامة حيث " الناس ملتزمون أخلاقيا لمنع الضرر الخطير عن الآخرين إذا كان ذلك في مقدورهم ، وبأقل تكلفــة يتحملونها بأنفسهم " وبعبارة أخرى ، يلبي إطلاق صفارة الإنذار كل المعايــير الســابقة بصــورة الشخصــية متوسطة الأخلاق (فعل ما تتطلبه الأخــلاق) ولــيس الشخصية سامية الأخلاق (الذهاب إلي أبعد مما تتطلبه الأخلاق) .....

التناقضات الثلاثة

تلــك هــي النظرية المعيارية – أين التناقضات ؟ **التناقض الأول** ، أريد أن أطلق عليه الانتباه إلي الاهتمامات المألوفة في أدبيات إطلاق صفارة الإنذار. من يطلقون صفارة الإنذار ليسوا من ذوي الأخلاقيات المتوسطة . إذا كانوا أخلاقييــن عمومــاً فإنهم من ذوي الأخلاقيات السامية . إنهم يعملون بدرجة معقولــة من المخاطرة بمهنهم ، وبصفة عامة بدرجة معقولة من المخاطرة بأمنهم المالي وعلاقاتهم الشخصية .

فــي هذه الوجهة ، كما في أوجه كثيرة ، Roger Boisjoly يعتبر نمطــياً . أطلق Biosjoly صفارة الإنذار علي صاحب عمله Thioskol : لقــد تطــوع بالمعلومــات في شهادة عامة أمام لجنة الكونجرس ، والتي لم ترغــب شــركته فــي اتخاذه هذه المبادرة . وكما يحدث عادة ، فإن شركته

وكثـيرون مـن الذيـن يعتمدون عليه كانت ردود فعلهم عدائية . كان علي Biosjoly أن يـودع المدينة التي بها الشركة ، ويودع الأصدقاء والجيران القدامـى ، ويودع بناء الصواريخ ، وكان عليه أن يبدأ مسار مهني جديد في عمـر يسـتعد فيه معظم الناس إلي الاعتزال أو التقاعد لأن إطلاق صفارة الإنذار عامة عملية ، باهظة التكاليف بالنسبة لمن يمارسها بطريقة ضخمة . كمـا في هذه الحالة ، فإن النظرية المعيارية والتي تستند إلي درجة أخلاقية متوسـطة ، لا توفـر لأصـحابها أية مبررات لإطلاق صفارة الإنذار في الحـالات الحساسة . وذلك هو التناقض الأول ، والذي نطلق عليه " تناقض العبء " .

يهتم التناقض الثاني بمنع " الضرر " . في النظرية المعيارية نجد أن مـن سوف يطلق صفارة الإنذار يجب أن يسعى إلي منع " الضرر الخطير والضخم " ، لكي يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً به علي الأقل أخلاقيا، يـبدو أن هناك تلاعب كبير بالمصطلح " الضرر " . يمكن أن يكون الضرر الـذي نتحدث عنه بدنيا (مثل الموت أو المرض) ، مالياً (مثل خسارة أو تخريب الممتلكات) ، وربما حتى نفسيا (مثل الخوف أو المرض الذهني) . ولكـن هـناك حدود للمدى الذي يمكن أن تصل إليه النظرية المعيارية فيما يتعلق بالضرر ، ما وراء تلك الحدود يوجد الظلم ، الخداع ، والتبديد ، فإنها لا يـبدو أنهـا تشكل " الضرر الخطير والضخم " ، والذي يمكن أن يتطلب شخصا ما يصبح من ضمن فئة ذوي الأخلاق المتوسطة .

ومـع ذلـك ، الكثـير مـن حالات إطلاق صفارة الإنذار ، وربما الأكـثرية، ليست عن منع حالات الضرر الخطير والضخم بدنيا ، ماليا ، أو نفسـيا . علي سبيل المثال ، عندما تحدث Biosjoly في مساء اليوم السابق علـى انفجـار Challenger ، كانت أرواح طاقم الرحلة الفضائية السبعة

ساكنة ومستقرة في أجساد وأصحابها . كان الحديث العلني عن منع الأضرار البدنية ، المالية ، والنفسية – ولكنه لم يكن من قبيل إطلاق صفارة الإنذار . كـــان Biosjoly حينـــئذ يخـــدم شركته ، وليس خائنا للثقة (حتى مع فهم صـــاحب العمل لتلك الثقة) ؛ لقد كان يدعو رؤساءه للاهتمام بما اعتقد أنه ينبغـــي أن يـــأخذوه فـــي اعتبارهم عند اتخاذ القرار ، ولم يكن هناك إفشاء معلومات سرية علناً . جاء إطلاق صفارة الإنذار بعد الانفجار ، في الشهادة أمام لجنة Roger عند هذه اللحظة ، كان طاقم رحلة Challenger السبعة خـــارج نطـــاق المساعدة ، تم وقف برنامج المكوك ، وأية تهديدات إضافية للضرر البدني ، المالي ، أو النفسي بالنسبة " للجمهور " – بعد العد التنازلي لوقـــت الإطـــلاق – ليســـت ذات قـــيمة . لم يكن هناك سبب مباشر يجعل Biosjoly يعتقد بأن شهادته سوف تحدث تغيراً ملحوظاً في المؤيدين لإعادة التصـــميم ، فـــي إجراءات الأمن والسلامة في برنامج المكوك أو حتى في إعادة إيقاظ الاهتمام بالسلامة بين أفراد NASA والمقاولين . كان الاحتمال الأكبر أن يؤدي انفجار Challenger إلي فعل ذلك ، أكثر من أي شئ كان يســـتطيع Biosjoly أن يفعلـــه . إن ما استطاع أن يفعله Biosjoly ، وما اعتقد أنه حاول أن يفعله كان محاولة تزييف التقرير . تزييف التقرير ضار فقـــط جزئيا في أنه يفرغ " الضرر " من معناه المحدد ، تاركاً إياه بأن يكون أقل أو أكبر من أنه مكافئ " للخطأ الأخلاقي " . المدعّمون للنظرية المعيارية يعنون الكثير بمصطلح " الضرر " أكثر من ذلك ، علي سبيل المثال ، يقول De George بصراحة أن التهديد الذي يبرر إطلاق صفارة الإنذار يجب أن يكـــون " مـــن أجـــل الحياة أو الصحة " . النظرية المعيارية ذات أفق ضيق بصورة لافتة في أسبابها للتبرير منها في حالة الكثير من الأمثلة التي تقترح

لمـــا يجب أن يكون عليه إطلاق صفارة الإنذار . ذلك هو التناقض الثاني " تناقض تبديد الضرر "

يرتــبط التــناقض الثالــث بالتناقض الثاني . بقدر ما ينظر إلي من يطلقــون صفارة الإنذار علي أنهم أفراد مهمتهم منع الضرر ، وليس مجرد مــنع الخطــأ الأخلاقي ، فإن فرص نجاحهم تكون ضئيلة . أن من يطلقون صــفارة الإنــذار عامة لا يمنعون الكثير من الضرر . في هذا أيضا يعتبر Biosjoly نمطــيا . لأنــه قــد قــال مرات عديدة بأن الموقف في شركة Thiokol هو الآن يشبه كثيراً ما كان الوضع قبل الكارثة . وإلي القدر الذي نستطيع معه تحديد السبب والتأثير ، وحتى الآن ليس لدينا سبب للاعتقاد في ذلــك – مهما كان قصده الحقيقي – بأن Biosjoly قد منع بالفعل أي ضرر (فيما عدا الضرر الأخلاقي للتزييف) . لذلك ، لو أنه كان لدي من يطلقون صــفارة الإنذار . كما تقول النظرية المعيارية [المعيار (S5)] فيما وراء الخطأ الأخلاقي في التزييف – السبب الجيد للاعتقاد بأن الكشف عن التهديد ســوف (من المحتمل) أن يمنع الضرر. حينئذ ، عمليا يستبعد تاريخ إطلاق صــفارة الإنــذار – التبرير الأخلاقي لإطلاق صفارة الإنذار . ذلك بالتأكيد يمــثل تناقضا في النظرية التي تزعم وجود ظروف كافية للحالات الحساسة المــتعلقة بــإطلاق صــفارة الإنذار المبرر . دعنا نطلق علي هذا " تناقض الفشل"

نظرية التورط في الأعمال الخاطئة

A Complicity Theory

لأنني لا أهتم كثيرا بسجل من يطلقون صفارة الإنذار ، فإنني لم أر أي فرد، مــثل كاتب الحسابات الذي وقعت عيناه علي وثائق أساسية في ملف سري .

قلـــيلون من مطلقي صفارات الإنذار الذين يقومون بدور الطرف الثالث ذي الأخلاق السامية . أنهم عامة يندمجون بعمق في النشاط الذي يكشفون عنه . يفـــترض هـــذا الاندماج أنه يجب علينا أن نحسن فهمنا لما يبرر (معظم) إطلاق صفارة الإنذار ، إذا فهمنا التزام من يطلق صفارة الإنذار بأن يستمد تصـــرفه من نظرية التورط في الأفعال الشريرة ، بدلاً من القدرة علي منع الضرر .

أي نظـــرية للـــتورط في الأعمال الخاطئة وتتعلق بإطلاق صفارة الإنـــذار المـــبرر لها ميزتان واضحتان علي النظرية المعيارية . واحدة من الميزتيـــن أن (أخلاق) التورط في ذاته يفترض مسبقا وجود أعمال خاطئة (أخلاقـــيا) ، وليس ضرراً . ولذلك يتفادى تبرير التورط آليا تناقض تبرير الضـــرر ، مع توظيف حقائق إطلاق صفارة الإنذار بصورة أفضل منها في حالة أية نظرية مثل المعيارية التي تركز علي منع الضرر .

هـــذه مـــيزة واضـــحة لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة . تتمثل الميزة الثانية في أن التورط يحرك المزيد من الالتزام عما تفعله القدرة علي منع الضرر ، نحن ملتزمون أخلاقيا بتفادي القيام بكل ما هو خطأ أخلاقيا . عـــندما نجد أنفسنا ، علي الرغم من جهودنا العظيمة مع ذلك قد انزلقنا إلي بعض الأخطاء ، فإننا نظل ملتزمين بفعلْ كل ما نستطيعه لتصحيح الأشياء . علـــي ســـبيل المثال ، إذا تسببت في حادث مرور ، فإنه عليّ التزام أخلاقي (وقانوني) ؛ أن أطلب المساعدة ، أظل واقفا في مكان الحادث إلي أن تصل المساعدة ، وأن أقدم الإسعافات الأولية (إذا كنت علي دراية بذلك) ، حتى لـــو كلفنـــي ذلك الكثير من التكلفة الذاتية ، ولأولئك الذين يمتلكون وقتي ، وحتى مع احتمالات ضعيفة بأن أي شئ أفعله سوف يساعد كثيراً . بالضبط

كمـــا تـــتفادى نظرية التورط في الأعمال الخاطئة ، تناقض تبديد الضرر ، فإنها تتفادى أيضا تناقض العبء .

ماذا عن التناقض الثالث ، تناقض الفشل ؟ سوف أتناول ذلك ، ولكن فقط ، بعد معالجة عيب واحد في نظرية التورط . هذا العيب واضح – ليس لديـنا الآن مـــا يمكن أن نطلق عليه نظرية ، أو حتى معالم نظرية . هنا ، حينئذ المكان الملائم لتقديم معالم مثل هذه النظرية .

نظرية التورط في الأعمال الخاطئة

مطلـــوب منك أخلاقيا أن تكشف عما تعرفه للجمهور (أو وكلاء أو ممثلين عنه مناسبين) عندما .

معـــيار الـــتورط (**C1**) : تشـــتق مـــا تكشف عنه من عملك لدي إحدى المنظمات ؛

معيار التورط (**C2**) أنت عضو تطوعيا في تلك المنظمة ؛

معـــيار التورط (**C3**) : أنك تعتقد بأن المنظمة ، رغم الشرعية منزلقة في عمل خاطئ وخطير أخلاقيا ؛

معيار التورط (**C4**) : أنك تعتقد بأن عملك لدي هذه المنظمة سوف يساهم (بصـــورة مباشرة أقل أو أكثر) في الخطأ إذا (وليس فقط إذا) لم تكشف علنا عما تعرفه .

معـــيار الـــتورط (**C5**) : أنـــت مبرراً في معتقداتك (C3) و (C4) وأيضا.

معيار التورط (**C6**) : تعتقد بأن (C3) و (C4) صحيحة .

تخـــتلف نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية في طرق عديدة تستحق الإشارة إليها هنا . النقطة الأولي أنها ، طبقا للمعيار

(C1) أن ما يكشف عنه من يطلق صفارة الإنذار يجب أن يشتق من عمله لدي منظمته . يميز هذا الشرط بين من يطلق صفارة الإنذار وبين الجاسوس (وموظـــف الحسابات) . يسعى الجاسوس إلي المعلومات لكي يكشف عنها بينما من يطلق صفارة الإنذار يتعلمها كجزء صحيح من مهامه الوظيفية التي أسندتها إليه المنظمة . علي العكس من ذلك ،.لم تقل النظرية المعيارية شيئا عـــن كيفية وصول من يطلق صفارة الإنذار إلي معرفة التهديد الذي يكشف عنه (S2) . بالنسبة للنظرية المعيارية ، الجواسيس هم مجرد نوع آخر من مطلقي صفارة الإنذار .

الطـــريقة الثانية التي تختلف بها نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية تتمثل في أن نظرية التورط (C2) تتطلب بوضوح أن يكـــون مـــن يطلق صفارة الإنذار مشاركا تطوعيا في المنظمة الخاضعة للدراســـة . طبقا لنظرية التورط لا يعتبر إطلاق صفارة الإنذار من الأنشطة التـــي يـــندمج فيها الخدم ، السجناء أو مشاركون آخرون بصفة إلزامية في المـــنظمة أيـــة مـــنظمة . بهذه الطريقة تجعل نظرية التورط بعض الشيء صريحاً بينما هو ضمنيا في النظرية المعيارية . من يطلقون صفارة الإنذار فـــي الـــنظرية المعيارية بصفة عامة (العاملون) . العاملون هم مشاركون تطوعياً في المنظمة التي تستخدمهم .

مـــا الـــذي يفسر هذا الاختلاف في الصراحة البينة ؟ بالنسبة للتحلي بالأخلاق في النظرية المعيارية . التطوع الوظيفي خارجي وغير جوهري . مـــا هـــو جوهري ومحوري منع الضرر . فيما يتعلق بنظرية التورط ، فإن الـــتطوع ، مـــع ذلك ، هو الجوهر والمحور . تبدو الالتزامات المستمدة من الـــتورط مخـــتلفة مع التطوع من أجل مشاركتنا في الأفعال الخاطئة . علي ســـبيل المثال ، فكر في الصراف الذي يساعد عصابة علي سرقة البنك الذي

يعمل لديه لأن العصابة هددت بقتله إذا لم يفعل . إنه ليس لديه نفس الالتزام للـتحلل مـن اشتراكه مع العصابة كشخص ما قد التحق بها بحرية . يعنى الـتطوع الوظيفـي أن من يطلق صفارة الإنذار طبقا لنظرية التورط سوف يشبه كثيراً أحد أفراد العصابة ، وليس الصراف الذي جنّد إلزاميا

الطـريقة الثالثة التي تختلف به نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عـن الـنظرية المعيارية تتمثل في أن نظرية التورط (C3) تتطلب خطأ أخلاقـياً ولـيس ضرراً للتبرير . لا يحتاج الخطأ إلي أن يكون حدثا جديداً (كمـا هـو الحال مع الضرر الذي يجب أن يكون كذلك إذا كان المطلوب منعه). علي سبيل المثال ، أنه لا يحتاج إلي أكثر من الصمت بالنسبة للحقائق اللازمة لتصحيح الظلم الخطير .

ومع ذلك . تتبع نظرية التورط النظرية المعيارية في أن توقع إطلاق صفارة الإنذار يكون جاداً . طبقا لنظرية التورط ، قد لا يحتاج فعل الأخطاء الصـغيرة إلي إطلاق صفارة الإنذار ، بينما في النظرية المعيارية الأضرار الصـغيرة تحـتاج إلـي ذلك بينما الولاء التنظيمي لا يمكن أن يمنع إطلاق صفارة الإنذار ، ولكنه يمنع الخوض في " قيل و قال " بمعني إفشاء سر فعل أخطاء تافهة .

الطريقة الرابعة التي تختلف بها نظرية التورط في الأعمال الخاطئة عن النظرية المعيارية ، والأكثر أهمية تتمثل في أن نظرية التورط (C4) تتطلب أن يعتقد من يطلق صفارة الإنذار أن عمله سوف يكون قد ساهم في الخطأ المطروح للدراسة إذا لم يفعل شيئا ، ولكنها لا تتطلب منه الاعتقاد بأن إفشاءه المعلومات سوف تمنع أو تبطل الخطأ . لا تتطلب نظرية التورط أي اعـتقاد حـول ما يمكن أن ينجزه من يطلق صفارة الإنذار (فيما عدا إنهاء الـتورط فـي الخطـأ الخاضع للدراسة) . يكشف مطلق صفارة الإنذار ما

يعرفه لكي يمنع التورط في فعل الخطأ ، وليس لمنع الخطأ تبعا لذلك . يمكنه أن يمنع التورط (إذا كان هناك ما يمنعه) ، ببساطة عن طريق الكشف علنا عما يعرفه . الإفشاء في حد ذاته ينتهك الالتزام بالتورط ، المشاركة السرية في فعل الخطأ ، والذي يجعله شريكا في فعل الخطأ الذي ارتكبته منظمته . ومن ثم ، تتفادى نظرية التورط ، التناقض الثالث ، تناقض الفشل ، بالضبط كما تفادت التناقضين الآخرين .

الاختلاف الخامس بين نظرية التورط في الأعمال الخاطئة والنظرية المعيارية يرتبط كثيرا بالاختلاف الرابع " لأن إفشاء علناً ما يعرفه المرء ينتهك الالتزام بالتورط ، فإن نظرية التورط في الأعمال الخاطئة ، لا تتطلب من الذي يطلق صفارة الإنذار أن يكون لديه الأدلة الكافية لإقناع الآخرين بالفعل الخاطئ الخاضع للدراسة . إقناع الآخرين ، أو مجرد العمل علي إقناعهم ، ليس في حد ذاته عنصراً في تبرير إطلاق صفارة الإنذار .

مع ذلك ، بالتأكيد تتطلب نظرية التورط (C5) أن يكون من يطلق صفارة الإنذار مبرراً في اعتقاده بأن منظمته منزلقة في فعل الخطأ ، وبأنه سوف يساهم في هذا الخطأ ما لم يطلق صفارته . هذا التبرير الإدراكي قد يتطلب دليلاً جوهرياً (كما تقول النظرية المعيارية) ، أو مجرد إحساس جيد بكيفية عمل الأشياء . لا تشارك نظرية التورط النظرية المعيارية في طلب الأخيرة دليل الإثبات الجوهري (S4) .

ومع ذلك ، في أحد الجوانب ، تتطلب نظرية التورط بوضوح المزيد من مطلقي صفارات الإنذار أكثر مما تفعل النظرية المعيارية . تتطلب نظرية التورط من خلال الربط بين المعيار (C6) مع المعيار (C5) ، ليس فقط في أن يكون مُطلِق صفارة الإنذار مبرراً في اعتقاده بفعل الخطأ في منظمته ودروه فيه ، ولكنه أيضا محقاً في ذلك . إذا كان مخطئاً فيما

يتعلق بكل من فعل الخطأ أو تورطه فيه ، فإن إفشائه المعلومات لن يكون مبرراً في إطلاقه صفارة الإنذار . اعتقد أن نتيجة المعيار (C6) ليس يدعو للدهشة كما قد يبدو . عندما يكون مطلق صفارة الإنذار المتوقع في المستقبل مخطئا فقط حول تورطه ، فإن إفشائه للمعلومات عن فعل الخطأ الواقعي ، الذي يكون مبرراً في حد ذاته ، فقد يفشل في أن يكون مبرراً كإطلاق صفارة الإنذار (يشبه كثيراً فشل عملية إنقاذ الطفل ، علي الرغم ، من أنها مبررة كمحاولة ، لا يمكن أن تكون مبررة كإنقاذ) ومع ذلك ، إذا كان مخطئا حول فعل الخطأ ذاته ، فإن موقفه يكون أكثر خطورة . اعتقاده بأن الخطأ يرتكب ، علي الرغم ، من أنه مبرر طبقا للدليل المتاح لديه ، لا يمكن أن يبرر خيانته . كل ما يمكن أن يفعله اعتقاده المبرر أن يغفر له خيانته . بقدر ما يكون لديه من نوايا حسنة ، وأن يظهر عناية معقولة ، فإنه يكون ضحية الحظ السيئ . سوف يدعه هذا الحظ السيئ مع التزامه بالاعتذار ، لتصحيح السجل (علي سبيل المثال ، سحب التهم التي أطلقها وبصورة علنية) ، وبعبارة أخرى وضع الأموز في نصابها الصحيح.

لم تقل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة شيئا عن موضوع واحد علي الأقل ، والذي تقول عنه النظرية المعيارية الكثير – المرور عبر القنوات الرسمية قبل أن يكشف المرء عما يعرفه . ولكن النظريتين لا تختلفان بالقدر الذي يفترض الاختلاف التركيز عليه . إذا كان المرور عبر القنوات الرسمية في المنظمة سوف يكون كافيا لمنع أو إبطال مفعول الخطأ ، فإنه في هذه الحالة لا يمكن أن يكون صحيحاً [كما يتطلبه المعيار (C4) والمعيار (C6)] حيث أن من يطلق صفارة الإنذار سوف يساهم في الخطأ إذا لم يكشف علانية عما يعرفه . ومع ذلك ، حيث أن المرور عبر القنوات الرسمية سوف لا يمنع أو يبطل الخطأ فإنه ليس هناك حاجة إلي اللجوء إلي

مسار القنوات الرسمية . سوف يستوفي البند الشرطي للمعيار (C4) . بالنسبة لنظرية التورط ، فإن المرور عبر القنوات الرسمية يمثل طريقة لاكتشاف ما سوف تفعله المنظمة ، وليس مطلبا مستقلاً للتبرير . ذلك ، كما اعتقد ، هو ما أدركته النظرية المعيارية .

أخيرا ، الفرق بين النظريتين والذي يستحق الذكر هنا أن نظرية التورط مجرد نظرية لما هو مطلوب أخلاقيا من إطلاق صفارة الإنذار . بينما النظرية المعيارية تدعي أيضا تحديد الظروف عندما يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً به ، ولكنه غير مطلوب أخلاقياً . يعبر الاختلاف عن ميزة أخرى لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة علي النظرية المعيارية. تعاني النظرية المعيارية ، كما رأينا من الارتباط حول توظيف ادعائها لتفسير كيف يمكن أن يكون إطلاق صفارة الإنذار مسموحاً به دون أن يكون مطلوبا أخلاقيا .

اختبار النظرية

دعنا الآن نختبر النظرية في مقابل شهادة Biosjoly أمام Rogers في الكونجرس . تذكر أنه طبقا للنظرية المعيارية كان أي تبرير لتلك الشهادة يعد فاشلا لثلاثة أسباب علي الأقل . أولا ، لم يكن Biosjoly ليقدم شهادته دون تكلفة ضخمة من نفسه ، ومن شركة Thiokol (التي يدين لها بالولاء). ثانيا ، لم يكن هناك ضرر خطير وضخم كان يمكن أن تمنعه هذه الشهادة . وثالثا ، لم يكن لديه سبب قوي للاعتقاد ، حتى لو استطاع تحديد ضرر خطير وضخم يمكنه أن يمنعه ، بأن شهادته كانت لديها فرصة لافتة لمنعه .

ولأن القليل من الشك بأن شهادة Biosjoly أمام لجنة Rogers تشكل إطلاق مبرر لصفارة الإنذار ، إذا كان هناك ما يدعو للشك ، فإننا يجب أن نرحب بالنظرية التي – علي عكس النظرية المعيارية – تبرر الشهادة علي أنها إطلاق لصفارة الإنذار . تفعل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة التي ذكرت معالمها سابقا أن :

(C1) – تشكلت شهادة Biosjoly تقريبا بالكامل من معلومات مشتقة من عمله في أجهزة دفع الصواريخ لدي شركة Thiokol .

(C2) – كان Biosjoly عضوا متطوعاً في شركة Thiokol .

(C3) – اعتقد Biosjoly أن Thiokol ، منظمة شرعية ، كانت تحاول تضليل عميلها ، الحكومة حول أسباب الحادثة المميتة . تبدو محاولة فعل هذا بالتأكيد خطأً أخلاقياً خطيراً .

(C4) – في المساء الذي سبق انفجار Challenger ، توقف Biosjoly عن الاعتراض علي التدشين ، عندما أصبح واضحاً أن رؤساءه ، بما في ذلك ثلاثة من نواب رئيس مجلس الإدارة في شركة Thiokol لم يعدوا مستعدين للإنصات إليه . كان أيضا مشاركاً في إعداد رؤسائه للشهادة بذكاء أمام لجنة Rogers حول جهاز دفع الصاروخ ، خاصة الوصلة الميدانية القاتلة . اعتقد Biosjoly بأن شركة Thiokol سوف تستخدم فشله في تقديم تفسيره الشخصي للجوء إلي الصمت الليلة التي سبقت التدشين ، ومعرفة أنه قد انحاز إلي رؤسائه ، كمساهمة في محاولة تضليل عميل الشركة .

(C5) – تشكل الدليل الذي يبرر المعايير (C3) ، (C4) من تعليقات موظفي الشركة العديدة ، والتي قد رآها Biosjoly في Thiokol علي مدي سنوات ، ومما قد تعلمه عن أعمال الصواريخ في حياته المهنية . لقد وجدت

هــذه الأدلـــة كافــية ، لتبرير اعتقاده بأن منظمته كانت منخرطة في أعمال خاطئة ، وأن عمله كان متورطاً .

(C6) – هنا نصل إلي " معضلة المعرفة " . لأن الاعتقاد معرفة ، عندما ما يكون وعندما فقط يكون مبرراً وصحيحاً ، فإننا لا نستطيع أن نظهر أننا نعــرف أي شئ . إن كل ما نستطيع إظهاره أن المعرفة الآن مبررة ، وأنه ليس لدينا سبب لكي نتوقع وجود أي شئ لإثبات أنه مزيف . لا يزال الدليل المــتاح الآن يــبرر اعتقاد Biosjoly بما كانت شركة Thiokol تحاوله ، وبما سوف يكون عليه دوره في تلك المحاولة حينذاك . لأن وجود دليل جديد غــير محتمل ، فإن شهادته تبدو أنها تستوفي الشرط (C6) ، كما تستوفي الشروط الخمسة الأخرى لنظرية التورط في الأعمال الخاطئة .

وحيــث أن نظــرية الــتورط في الأعمال الخاطئة تفسر لماذا كانت شهادة Biosjoly أمام لجنة Rogers تتطلب أخلاقيا إطلاق صفارة الإنذار ، فإنهــا قــد اجتازت اختبارها الأول ، ذلك الاختبار الذي فشلت فيه النظرية المعيارية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة .

1- لا تتطلب معظم الأشياء التي نفعلها أية تبريرات – ما الذي يجعل إطلاق صفارة الإنذار تمثل إشكالية أخلاقية – بمعني ، لماذا تتطلب تبريراً في المقام الأول ؟

2- افحــص انتقاديا شروط النظرية المعيارية من (S1) إلي (S5) . هل تري أية مشكلات معها ؟

3- يفــترض Davis أن النظرية المعيارية أظهرت ثلاثة متناقضات . هل تعبر هذه التناقضات عــن مشكلات خطيرة بالنسبة للنظرية المعيارية ؟ بالنسبة لهذه التناقضات المدعاة . هل توجد بعض الطرق للمدافع عن النظرية المعيارية في أن يستجيب لافتراضات Davis . ؟

4- اشرح المعالم الأساسية لنظرية Davis لتبرير إطلاق صفارة الإنذار . هل نظرية التورط في الأعمال الخاطئة تعبر عن تحسين للنظرية المعيارية ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " .

5- هــل يلائــم مثال Roger Boisjoly نظرية التورط بصورة أفضل منه في حالة النظرية المعيارية ؟ إذا كان كذلك ، هل هذا سبب إضافي لقبول نظرية التورط ؟ هل توجد أمثلة يمكن أن تدعم تمييز النظرية المعيارية علي نظرية التورط ؟

6- هــل هناك أي أوجه لإطلاق صفارة الإنذار تجاهلتها نظرية Davis ، أو فشلت في تناولها بصورة عادلة ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Richard T. De George originally presented his criteria for assessing whistleblowing in "Ethical Responsibilities of Engineers in Large Organizations," *Business and Professional Ethics Journal* 1 (Fall 1981). Subsequent versions can be found in the different editions of his book *Business Ethics* (Prentice Hall). Gene G. James discusses De George's theory in "Whistle Blowing: Its Moral Justification," in W. Michael Hoffman, Robert E. Frederick, and Mark S. Schwartz, eds.,. *Business Ethics: Readings and Cases in Corporate Morality,* 4th ed. (McGraw-Hill 2001). Other good studies of the moral complexity of whistleblowing are Michael Davis, "Avoiding the Tragedy of Whistleblowing," *Business and Professional Ethics Journal* 8 (Winter 1989), Natalie Dan-dekar, "Can Whistleblowing Be Fully Legitimated?" *Business and Professional Ethics JournahO* (Fall 1990), and Mike W. Martin, "Whistleblowing: Professionalism, Personal Life, and Shared Responsibility for Safety in Engineering," *Business and Professional Ethics Journal* 11 (Summer 1992).

الفصل السابع

اختبار المخدرات عند التعيين

Drug Testing in Employment

Joseph R. DesJardins and Ronald Duska

طبقا لأساتذة الفلسفة Joseph R. Desjardins (كلية St . Benedict) و Ronald Dusk a (الكلية الأمريكية) ، الخصوصية حق قانوني للعامل ، واختبار المخدرات يتطابق مع هذا الحق ، فقط في حالة إذا ما كانت المعلومات التي يسعى الاختبار إلي الحصول عليها تتفق مع عقد التوظف ، يقيمّ حينئذ Desjardins و Duska انتقاديا حجتين تهدفان إلي تأسيس تلك المعرفة المتعلقة باستخدام المخدرات علي أنها معلومات مرتبطة بالوظيفة : أولاً ، إن تعاطي المخدرات يحدث تأثيراً سلبيا علي أداء العامل ، وثانيا ، يمكنه أن يضر صاحب العمل ، العاملين الآخرين والجمهور . علي الرغم من أنهما يرفضان الحجة الأولي ، فإنهما يسلّمان بأنه في ظروف محدودة معينة ، يمكن أن تبرر الحجة الثانية اختبار المخدرات . ولكن حتى في هذه الحالات يجب وضع حدوداً إجرائية صارمة علي اختبار المخدرات – علي الرغم من أن تعاطي المخدرات غير قانوني . لقد انتهيا بسؤال عما إذا كانت موافقة العامل تطوعية .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- طبقا لكل من DesJardins و Duska متي وتحت أي ظروف يعتبر تدخل صاحب العمل لطلب ، أو جمع ، أو استخدام المعلومات الشخصية انتهاكاً لحق العامل القانوني في الخصوصية؟

2- اشرح انتقاداتهما للحجة التي تقول بأن المعلومات التي يتم الحصول عليها نتيجة اختبار المخدرات ترتبط بالوظيفة (ومن ثم اختبار المخدرات مسموح به) لأن تعاطي المخدرات يؤثر سلبيا علي أداء العامل .

3- يوافق Des Jardins و Dusk a بأن اختبار المخدرات يمكن أن يمنع الضرر ، ومن ثم ،

فإن المعلومات التي يوفرها ترتبط بالوظيفة . ومع ذلك توجد حدود لهذا الدفاع عن اختبار المخدرات . ما هذه الحدود ؟

4- لماذا هناك مشكلة حول تطوع موافقة العامل ؟

نحن نأخذ الخصوصية علي أنها " حق العامل " والتي نعني بها استحقاق أخلاقي افتراضي لاستلام سلع معينة أو لحمايته من أضرار معينة في موقع العمل . يخلق مثل هذا الحق التزاماً بديهياً علي صاحب العمل لتوفير السلع المناسبة ، أو كما في هذه الحالة ، الإحجام عن المعاملة الضارة المرتبطة . تمنع هذه الحقوق العاملين من أن يوضعوا وضع القهر بصورة جوهرية . حيث يكون عليهم الاختيار بين الوظائف أو البحث عن مكان آخر.

الأكثر من هذا ، إننا ننظر إلي علاقة العامل ، رب العمل ، علي أنها تعاقدية أساساً . علاقة " العامل – رب العمل" علاقة اقتصادية وعلي خلاف علاقات مثل تلك التي بين الحكومة ومواطنيها ، أو الآباء والطفل – توجد أساساً كوسيلة لتلبية المصالح الاقتصادية للأطراف المتعاقدة . الالتزامات التي يتحملها كل طرف هي فقط تلك التي يتقبلونها طواعية . عند أخذ هذه العلاقة التعاقدية في الاعتبار ، تبقي مجالات معينة من حياة العامل من خصوصياته الذاتية ، وليس لأي صاحب عمل الحق في اختراقها . استناداً إلي هذه الافتراضات ، نؤكد علي أن بعض المعلومات عن العامل هي سرية، وبعبارة أخرى ، للعامل الحق في أن تكون له خصوصياته .

الحق في سرية الخصوصيات
The Right To Privacy

قـــد وصـــف George Brenkert الحق في سرية الخصوصيات علي أنها تتضـــمن علاقة ذات أماكن ثلاثة : بين الشخص (ا) ، وبعض المعلومات (س) ، وشـــخص آخـــر (ب) . يكون الحق في سرية الخصوصيات قد انتهك فقط عندما يحصل الشخص (ب) متعمداً علي المعلومات (س) عن (ا) . مـــع عدم وجود علاقة بين (ا) و (ب) تبرر تدخل (ب) لمعرفة (س) عن (أ) . ومن ثم ، علي سبيل المثال ، فإن العلاقة التي للمرء مع شركة تأمين سوف تعطي للشركة المبررُ للحصول علي معرفة مرتب المرء، ولكن علاقة المرء بجاره لا تبرر حصول الجار علي معرفة تلك المعلومات.

ولذلـــك ، يكون حق العامل في سرية خصوصياته قد انتهكت حينما تطلـــب معلوماتـــه الشخصية ، أو تجمع أو تستخدم بواسطة صاحب العمل بطريقة ما أو لأي غرض يكون غير مرتبط بعمله أو منتهكاً للعلاقة التعاقدية التي توجد بين العامل ورب العمل .

ولأن اختـــبار المخـــدرات وســـيلة للحصـــول علي معلومات ، فإن المعلومات المجّمعة يجب أن تكون مرتبطة بالعقد إذا كان اختبار المخدرات لا ينـــتهك الخصوصـــية . ومـــن ثم ، فإن علينا أن نقرر أولاً إذا ما كانت المعـــرفة عن استخدام المخدرات التي نحصل عليها نتيجة اختبار المخدرات ترتبط بالوظيفة . في الحالة التي تكون فيها المعرفة عن استخدام المخدرات ليســـت مرتـــبطة ، هنا يظهر عدم وجود تبرير لتعريض العامل إلي اختبار المخدرات . في حالة ارتباط المعلومات التي يتم الحصول عليه بالوظيفة التي يجري اختبار المخدرات من أجلها ، فإننا نحتاج إلي التفكير في متى ، وتحت

أيـــة ظروف يكون استخدام وسيلة مثل اختبار المخدرات للحصول علي تلك المعرفة مبرّراً .

هل معرفة استخدام المخدر معلومات مرتبطة بالوظيفة

توجـــد حجـــتان اســـتخدمنا لإقامة الدليل علي أن معرفة تعاطي المخدرات مرتبطة بمعلومات الوظيفة . تدعي الحجة الأولي بأن تعاطي المخدرات يؤثر سلباً علي أداء الوظيفة ، ومن ثم ، يؤدي إلي إنتاجية منخفضة ، تكاليف أكثر ارتفاعاً ، وبالتالي أرباح أكثر انخفاضاً . ينظر إلي اختبار المخدرات كطريقة إلـــي تفادى هذه التأثيرات السلبية . طبقا لبعض التقديرات ما يقرب من 25 بلـــيون دولار تفقـــد سنويا في الولايات المتحدة من خلال ضعف الإنتاجية ، السرقة ، معدلات أكثر ارتفاعاً في التأمين الصحي والالتزامات الأخرى التي تحـــدث نتـــيجة تعاطـــي المخدرات . حيث أن أصحاب العمل يتعاقدون مع العامليـــن لأداء بعـــض المهام المحددة ، فإنه يبدو أن لأصحاب العمل الحق القانونـــي بالنســـبة لأية معلومات شخصية مرتبطة بقدرة العامل علي القيام بمهامه الوظيفية .

تدعي الحجة الثانية بأن تعاطي المخدرات قد كان ، ويمكن أن يكون مســـئولاً عـــن أضرار لافتة علي العاملين أنفسهم ، وعلي صاحب العمل ، والأطـــراف الثالثة ، بما في ذلك العملاء . في هذه الحالة ، يمكن الدفاع عن اختـــبار المخدرات ، لأنه ينظر إليه كطريقة لمنع الضرر المتوقع . أيضا ، حيـــث أن أصـــحاب العمـــل مســـئولون عن الأضرار التي تلحق بالعاملين والعمـــلاء ، فـــإن المعـــرفة المتعلقة بتعاطي العامل للمخدرات مطلوبة لكي

يستطيع أصحاب العمل حماية أنفسهم من الأخطار المرتبطة بهذه الالتزامات. ولكن ما مدي جودة الحجج ؟

الحجة الأولي : أداء الوظيفة ومعرفة تعاطي المخدر

تتحدث الحجة الأولي علي أن تعاطي المخدرات يخفض الإنتاجية ، وبالتالي، فـــإن المعرفة بتعاطي المخدرات التي يمكن الحصول عليها من خلال اختبار المخدرات سوف يسمح لصاحب العمل بالمحافظة علي الإنتاجية أو زيادتها . من المفترض بصفة عامة بأن أداء الأفراد الذي يتعاطون المخدرات بالتأكيد يتأثر سلبا بهذا التعاطي ، وأن أي استخدام للمخدرات يخفّض الإنتاجية يكون تــبعا لذلــك مرتبطا بالوظيفة . إذا كانت المعرفة لمثل هذا التعاطي للمخدر تســمح لصـــاحب العمل بإزالة خسائر الإنتاج ، فإن مثل هذه المعرفة تعتبر مرتبطة بالوظيفة .

تــبدو هــذه الحجة من الظاهر أنها معقولة . من الواضح أن بعض تعاطي المخدرات التي تخفض مستوي الأداء ، يمكن أن تقلل من الإنتاجية . وحيــث أن من حق صاحب العمل وصول العامل إلي مستوي أداء معين ، وأن تعاطـــي المخـــدرات يؤثـــر سلبياً عل الأداء ، فإن معرفة ذلك التعاطي مرتبطة بالوظيفة .

ولكــن هــذه الصياغة للحجة تترك سؤالاً مهما دون إجابة . ما هو مســتوي الأداء الذي من حق صاحب العمل ؟ هل الأداء الأمثل ، أو بعض مســتويات أقــل ؟ إذا كانت بعض مستويات . ما هي ؟ لدي أصحاب العمل مطلـــب صحيح علي بعض " مستويات محددة " للأداء ، ولذلك ، الفشل في

الأداء بهـذا المستوي يعطي صاحب العمل المبرر القانوني لمجازاة العامل ، الاسـتغناء عـنه ، أو علي الأقل العثور علي خطأ في أداء العامل يمكن أن يسجل في ملف خدمته . ولكن لا يعني هذا بالضرورة بأن لصاحب العمل في أعلـي مسـتوي أو المستوي المثالي للأداء ، مستوي أعلي ، أو فيما وراء مسـتوي معين يمكن قبوله . قد يكون لطيفا إذا أعطي العامل لصاحب العمل أقصـي مـا يمكـنه من مجهود أو أداء مثالي ، ولكن ذلك فوق أو ما وراء الواجـب الذي يلتزم به العامل تعاقدياً ، ولا يستطيع صاحب العمل أن يكون له الحق في كل الأوقات بالمطالبة بمستوي الأداء الأكثر ارتفاعاً والتي يكون في مقدور العامل ...

إذا كان الفرد ينتج ما هو متوقع ، فإن معرفة تعاطي المخدرات علي أسـاس الإنتاج تكون غير مرتبطة ، لأنه بهذا الافتراض ، الإنتاج مرض . علـي الجانب الآخر إذا كان الأداء في وضع سيئ ، إلي المدى الذي يتدنى تحـت المستوي المبرر قبوله يكون لصاحب العمل الحق في تحذير العامل ، مجازاته ، أو الاستغناء عنه . ولكن يأتي التبرير لهذا الإجراء من الأداء غير المرضي للفرد وليس من تعاطيه المخدرات ، ولذلك تكون معلومات تعاطي المخـدرات إمـا إنهـا غير ضرورية أو غير مرتبطة . ومن ثم ، لا توجد أسـباب كافـية لانتهاك الحق في سرية خصوصيات العامل . ولذلك . ما لم نستطيع إقامة الدليل بأن لصاحب العمل الحق في الأداء الأمثل ، فإن الحجة تفشل .

يجـب أن تجعل هذه المناقشة المضادة الوضوح تام بأن المعلومات مرتبطة بالوظيفة وليس بالتالي من الخصوصيات القانونية ، ولكنها معلومات عن مستوي أداء العامل ، وليست معلومات عن الأسباب الأساسية وراء هذا المسـتوي . المغالطـة التي احتوت عليها الحجة تتمثل في أن تدعيم اختبار

المخدرات باسم زيادة الإنتاجية تقوم علي افتراض أن كل عامل ملتزم بالأداء الأمثل ، أو علي الأقل المستوي الأكثر ارتفاعاً . ولكن هذا مطلوب لدي قليل جداً من العقود ، إن لم يكن غير موجود . إن ما هو مطلوب تعاقدياً هو تلبية مستويات الإنتاج المتوقعة بصورة عادية ، أو أداء المهام الواردة في توصيف الوظيفة بصورة ملائمة (وليس مثالية) . إذا كان المرء يستطيع القيام بهذا وهو تحت تأثير المخدرات ، حينئذ ،انطلاقاً من أداء الوظيفة ، يكون تعاطي المخدر ، علي الأقل خصوصية سرية قانوناً . إن العامل الذي لا يستطيع أداء المهمة بصورة ملائمة ، فإنه يكون غير ملتزم بالتعاقد ، وأن معرفة أسباب الفشل في الأداء أو ضعف الأداء تكون غير مرتبطة بنموذج التعاقد .

بالطبع ، عندما يشك صاحب العمل بأن تعاطي المخدرات كسبب للأداء غير المرضي حينئذ قد يختار مساعدة الفرد عن طريق النصح والإرشاد أو إعادة التأهيل . ومع ذلك ، لا يبدو هذا علي أنه من الأشياء المطلوبة أخلاقياً من صاحب العمل . بدلاً من ذلك ، في حالة الأداء غير المرضي ، يكون لصاحب العمل بديهيا المبرر لطرد العامل أو مجازاته تأديبيا .

الحجة الثانية : الضرر ومعرفة تعاطي المخدرات لمنع الضرر

حجة الأداء غير ملائمة ، ولكن توجد حجة قد تبدو إلي حد ما قوية . هذه الحجة تأخذ في اعتبارها حقيقة أن تعاطي المخدرات عادة يؤدي إلي ضرر. باستخدام شكل مختلف لحجة Millian ، والتي تسمح بالتداخل مع حقوق

الشــخص مــن أجــل مــنع الضرر ، فإننا نستطيع أن نفترض أن اختبار المخــدرات يمكــن أن يكون مبرراً ، إذا أدي مثل هذا الاختبار إلي المعرفة التي تمكن صاحب العمل من منع الضرر.

بالتأكيد يمكن أن يؤدي تعاطي المخدرات إلي الإضرار بالآخرين ، وبالتالــي ، إذا كانــت معــرفة مثل هذا التعاطي للمخدرات يمكن أن تمنع الضــرر ، حينــئذ ، يجب أن تكون معرفة ما إذا كان العامل يتعاطى أو لا يــتعاطى المخدرات ، من الاهتمامات المشروعة قانونا لصاحب العمل ، في ظــروف محــددة . تدعــى هذه الحجة بأن معرفة تعاطي العامل للمخدرات مرتــبطة بالوظيفة ، لأن العاملين الذين يكونون تحت تأثير المخدرات يمكن أن يهــددوا صــحة و ســلامة أنفسهم والآخرين ، وأن صاحب العمل الذي يعــرف عــن ذلــك التعاطي للمخدرات والضرر الذي يمكن أن يحدثه عليه مسئولية منعه .

يــتحمل أصــحاب الأعمــال كلا من واجب عام لمنع الضرر ، و مســئولية محددة عن الأضرار التي تنشأ عن العاملين لديهم . توفر مثل هذه المسئوليات سببا كافياً بالنسبة لأي صاحب عمل للإدعاء بأن المعلومات عن تعاطي العامل للمخدرات مرتبطة بالوظيفة ، إذا كانت تلك المعرفة يمكن أن تمنع الضرر بإعطاء صاحب العمل الأسباب القوية للاستغناء عن العامل أو عدم السماح له للقيام بمهام يحتمل أن تكون ضارة . بل إن أصحاب الأعمال قــد يطلــبون تخفيض الأخطار غير المعقولة في هذه الحالة ، الأخطار التي تتطلــب الالــتزامات الاقتصادية والقانونية التي تترتب علي الأضرار التي يحدثها العاملون الذين يكونون تحت تأثير المخدرات ، وذلك كتبرير إضافي من أجل المعرفة حول تعاطي العامل للمخدرات .

تختلف هذه الحجة الثانية عن الأولي من حيث فقط أن أداء الوظيفة المنخفض كانت معلوماته مرتبطة . مجرد السماح للأداء علي هذا المستوي فـــي هـــذه الحالـــة يمثل إشكالية ، لأن الأداء نفسه ، بالإضافة إلي أنه غير ملائم،. يمكن أن يضر الناس لا يمكن أن نكون واثقين حول منع الضرر كما يمكـــن أن نكـــون في حالة الإنتاج غير الملائم . معرفة أين يمكن أن يحدث تعاطي المخدرات ضرراً خطيراً تصبح مرتبطة بالوظيفة ، إذا كان يمكن أن تقـــود معرفة مثل هذا الاستخدام إلي منع الضرر ، يصبح اختبار المخدرات مبرراً كوسيلة للحصول علي هذه المعرفة .

الوظائف ذات الإمكانية لإحداث الضرر

فـــي المقام الأول ، غير واضح بأن كل وظيفة بها إمكانية إحداث الضرر – علي الأقل ليست إمكانية إحداث ضرر كاف لتجاهل الحق البديهي في سرية الخصوصـــيات . القـــول بـــأن أصحاب الأعمال يمكن أن يستخدموا اختبار المخـــدرات حيـــث يمكـــن لذلك أن يمنع الضرر ، ليس هو ذات القول بأن أصحاب الأعمال لديهم الحق في المعرفة عن تعاطي المخدرات لكل عامل . لا تثـــير كـــل وظيفة تهديداً خطيراً بدرجة كافية ، تسمح لصاحب العمل بأن يحصل علي هذه المعلومات .

لتحديد طبيعة الوظائف التي ذات تهديدات خطيرة كافية ، يجب اتباع خطـــوط إرشـــادية محـــددة . أولاً ، يجب أن تكون إمكانية الضرر واضحة وحاضـــرة ، ربما كل الوظائف ، بطريقة ممتدة بعض الشيء تثير تهديدات محـــتملة لرفاهـــية كل البشر . إننا نفترض أن خطأ أحد المحاسبين يمكن أن يثـــير تهديداً بالضرر إلي شخص ما في مكان ما . ولكن بعض الوظائف – مـــثل تلـــك التـــي تتعلق بالطيارين علي خطوط الطيران المختلفة ، سائقي

ســـيارات المدارس ، سائقي السيارات العامة والجراحين – يثير الأداء غير المقــبول فــيها خطــراً علي الآخرين واضحاً وحاضراً . سوف يكون من الصــعب إلـــي حـــد كبـــير لوضع افتراض بأن أداء وظائف المراجعين ، الســكرتارية ، مديـــري العموم التنفيذيين للعلاقات العامة ، مدرسي المرحلة الثانوية ، الرياضيين المحترفين وما يماثلهم يمكن أن يسببوا ضرراً ، إذا كان أداؤهـــم يـــتم تحت تأثير المخدرات . أنهم يمكنهم أن يحدثوا ضرراً فقط في حالات استثنائية .

لا ينبغي اختبار كل شخص

ولكـــن إذا اســـتطعنا أن نوجد حالة بأن وظيفة معينة تتضمن خطراً واضحاً وحاضـــراً لإحداث ضرر إذا تم أداؤها تحت تأثير المخدرات ، فإنه ليس من الملائـــم أن تعامل كل فرد يشغل مثل هذه الوظيفة نفس المعاملة ، ليس كل فرد يشغل نفس الوظيفة يثير نفس التهديد . لا توجد أسباب قوية للتحري عن طـــيّار مدني للكشف عن تعاطيه للمخدرات له مدة خدمة عشرين عاماً كانت كلها ذات أداء متميز . علي خلاف التحري عن طيار آخر قد أصبح سلوكه حديـــثا مـــنحرفا ولا يعتمد عليه ، أو طيار ثالث تشير تقاريره أنه يأتي إلي العمـــل تفوح من فمه رائحة الخمر وألفاظه غير واضحة . افتراض أن كل الطيارين علي خطوط الطيران متساوون فيما يثيرونه من تهديد فيه إنكار لما يستحقه كل فرد من احترام بصفتهم قوي مستقلة رشيدة . إنه تجاهل لتاريخهم والاخـــتلافات المهمـــة بينهم . إنه أيضا من المحتمل أن يكون غير كاف ، ويؤدي إلي انخفاض المعنويات . إنه الاحتمال بوقوع الضرر ، وليس حقيقة أن يكـــون الفـــرد طـــياراً في حد ذاته ، بمعني أن يكون ملائماً لتقرير أي العاملين في الوظائف الحساسة تختبر .

و لذلــك ، حــتى إذا كانــت معرفة تعاطي المخدرات مبرراً لمنع الضــرر، يجب أن نكون حريصين للحد من هذا التبرير إلي نطاق الوظائف والأفراد ، حيث إمكانية إحداث الضرر تكون واضحة و حاضرة . يجب أن تكون الوظائف هي تلك التي يمكن أن تسبب الضرر ، وأن العامل المحدد لا ينبغــي أن يكــون أي فرد ، والذي له تاريخ من الأداء المتميز والصلاحية للاعتماد عليه . أخيرا ، ينبغي أن تكون المخدرات التي تختبر هي تلك التي لها إمكانية حقيقية للضرر إذا استخدمت في الوظائف الخاضعة للدراسة .

القيود في سياسات اختبار المخدرات

حــتى عــندما تحــدد تلك المواقف التي تكون فيها معرفة تعاطي المخدرات مرتبطة بالوظيفة ، سوف نظل في حاجة إلي فحص إذا ما كانت بعض القيود الإجرائــية لا ينبغــي أن توضع علي اختبار صاحب العمل للمخدرات . لقد ســبق أن قلــنا متى يوجد التهديد الحقيقي بالضرر ومتى يوجد الدليل الذي يفترض أن عاملاً معينا يثير ذلك التهديد ، ومتى يكون صاحب العمل مبرراً فــي معرفته عن تعاطي المخدرات لكي يمنع الضرر المتوقع . ولكننا نحتاج إلي إدراك إنه إلي الحد الذي يكون لدي صاحب العمل حسن التقدير والحكمة لــتقرير مــتى تكون إمكانية حدوث الضرر واضحة وحاضرة ، وتقرير أي العامليــن يثــيرون التهديد بالضرر ، فإن احتمالات سوء الاستخدام كبيرة . ولذلــك ، توجد ضرورة لتوفير بعض السياسات التي تحد من سلطة صاحب العمل .

كمــا يفــرض القــانون الجنائي العديد من القيود التي تحمي كرامة وحرية الفرد أثناء سعي الدولة ؛ أية دولة لتحقيق أهدافها ، ولذلك ، علينا أن نتوقع وضع بعض القيود علي أصحاب الأعمال لحماية العاملين الأبرياء من

الضرر (بما في ذلك فقد الوظيفة وتحطيم شخصية الفرد وسمعته المهنية) . لذلك ، ينصح بتوفير بعض نظم المراجعة لتقدير و حكمة صاحب العمل في هذه الأمور .

إن سياســة اختبار المخدرات التي تتطلب خضوع كل العاملين إلي اختــبار المخدرات أو حرمانهم من وظائفهم تبدو أنها سوف تكون قهرية ، ومــن ثــم غير مقبولة . عندما يوضع المرء في مثل هذه الظروف القهرية أساســاً والتي تتطلب الاختيار ما بين الوظيفة والتدخل في خصوصياته ، لا توفــر الظروف الصحيحة لأن يوافق المرء بحرية حقيقة إن السياسات التي يضــعها أصــحاب الأعمال بصورة منفردة ، سوف تكون أيضا غير مقبولة يــبدو العمل مع العاملين لوضع سياسة الشركة الطريقة الوحيدة لضمان أن السياســة ســوف تكــون منصــفة للطرفين . سوف يكون الإشعار المسبق بالاختبار مطلوباً أيضا لإعطاء العاملين حرية الاختيار للإحجام عن تعاطي المخدرات . يفضل منع تعاطي المخدرات أخلاقيا عن معاقبة المتعاطين لها ، لأن هــذا المــنهج يعامل العاملين علي أساس أنهم مؤهلون لاتخاذ قرارات رشيدة ومدروسة .

يــبدو من المستحسن أيضا وضع المزيد من القيود الإجرائية . يجب أن يخطــر العــاملون بنتائج الاختبار . يجب أن يكون من حقهم الاعتراض علــي النــتائج (ربمــا عن طريق المزيد من الاختبارات لدي معمل تحليل مســتقل) ، ويجــب مــراعاة سرية المعلومات التي تنتج عن الاختبارات . تلخيصــا ، القــيود المفروضة علي تقدير صاحب العمل يمكن أن تشتق من طبيعة عقد التوظف والاعتراف بأن اختبار المخدرات تبرره الرغبة في منع الضرر ، وليس الرغبة في معاقبة الفعل الخاطئ .

الادعاءات غير القانونية

The Illegality Contention

عند هذه النقطة ، يجب أن يلاحظ النقاد بأن السلوك الذي يسعى الاختبار إلي ردعه أو منعه ، هو أساساً غير قانوني . لا يجب أن يبالغ صاحب العمل في حقــه فــي حماية العامل . حقيقة أن أحد العاملين يأتي أفعالاً غير قانونية ، يجب أن يعطى صاحب العمل الحق في الحصول علي تلك المعلومات حول حياة العامل الخاصة . ولذلك ، ليس مجرد تعاطي المخدرات قد يثير التهديد بإلحــاق الضرر بالآخرين ،. ولكن مرةِ أخرى ، سوف نفترض بأن النشاط غير القانوني في حد ذاته يهدد الآخرين . ولكن مرة أخرى ، سوف نفترض بــأن النشــاط غير القانوني في حد ذاته لا يرتبط بأداء الوظيفة . في أحسن الأحــوال ، يجب أن تكون سجلات الإدانة مرتبطة بالموضوع ، ولكن لأن اختــبارات المخــدرات يديرها أصحاب أعمال خاصة ، فإننا لا نتجاهل فقط مســألة الإدانــة ، ولكننا نتجاهل أيضا حقيقة أن العامل قد ألقي القبض عليه بدعوى قيامه بنشاط غير قانوني .

الأكــثر من هذا ، حتى إذا لم تم الاعتراف بتوفير كل أنواع الحماية المســتحقة لعملــية الإدانة ، وكان هناك أيضا اعتراف بالذنب ، فإن ذلك لا يــزال بعــيداً عن تدعيم حق أصحاب الأعمال في معرفة كل الأنشطة غير القانونية التي يقترفها العاملون .

فكــر في المثال التالي : افترض أنك قد استأجرت مراجع حسابات تتضمن مهمته الشهادة بصحة واستقامة سجلات شركتك المالية والضرائبية . بالتأكيد الأمانة الشخصية لهذا الفرد مسألة حيوية للأداء الملائم للوظيفة . هل يســمح لصاحب العمل ، بموافقة أو دون موافقة العامل ، أن يجري مراجعة علــي عــائدات ضــرائب العامل الشخصيةِ ؟ بالتأكيد ، إذا اكتشفنا أن هذا

الشـــخص قـــد غش في عائدات الضرائب الشخصية فسوف يكون لدينا دليل علي نشاط غير قانوني والذي يرتبط بقدرة الشخص علي أداء الوظيفة .

إذا أخذنـــا فـــي الاعتبار مسئولية المرء القانونية حول نشره بيانات مـــزورة ، فإن أنشطة العامل غير القانونية تثير أيضا تهديداً إلي الآخرين . ولكن بالتأكيد السماح لأفراد بصفتهم الشخصية لكي يراجعوا عائدات ضرائب العامل ، هو تدخل سافر كوسيلة لاكتشاف معلومات حول أمانة ذلك العامل . بالتأكـــيد ســـوف لا تســـمح الحكومـــة ، أية حكومة ، بهذا الانتهاك لسرية خصوصيات العامل . بنفس المنطق ، لا ينبغي أن تسمح باختبار المخدرات. لمـــاذا يجـــب حماية عائدات الضرائب بطرق لا تتوفر لبول أو دم العامل ، وهـــذا مـــا يثـــير أسئلة مهمة عن العدالة . لسوء الحظ ، سوف يأخذنا هذا السؤال ، إلي ما وراء نطاق أهداف هذا الفصل .

الطواعية الإدارية .

Voluntariness

المشـــكلة الأخـــيرة التـــي تركـــناها دون معالجة تهتم بموافقة العامل طوعاً وبإرادته . يري معظم العاملين ، أن إعطاءهم الاختيار بين الخضوع لاختبار المخـــدرات أو فقـــد الوظيفة نتيجة رفض طلب صاحب العمل ليس اختياراً بالمرة . أننا نعتقد أن مثل هذه القرارات أقل من أن تكون طوعاً ، ومن ثم ، لا يمكـــن لأصحاب العمل الهروب من انتقادنا لمجرد أنهم أضافوا إلي عقد التوظف بند اختبار المخدرات . الأكثر من هذا ، يوجد ما يدعو إلي الاعتقاد بـــأن أولـــئك الذيـــن يكونون في مسيس الحاجة إلي الأمن الوظيفي ، سوف يكونـــون هـــم الأكثر احتمالاً لأن يطلب منهم الإذعان لاختبار المخدرات . العـــاملون المهنيون ، وأصحاب المهارات العالية ، والذين يشغلون وظائف

توصف بأنها الأعلى تنقلاً ، والأكثر أمناً ، يكونون في مركز أقوي لمقاومة مثل هذا التدخل ، منهم في حالة من هم أقل مهارة ، والأسهل في استبدالهم . هذا هو السبب في أنه لا ينبغي أن نتوقع اختبار الجراحين أو الطيارين ، ولا ينبغـــي أن يدهشـــنا حيـــنما نجد عمال المصانع والخدمات العامة يخضعون لاختبار المخدرات . أيضا ، يثور هنا سؤال خطير حول العدالة .

يبدو أن تعاطي المخدرات واختبار المخدرات هما الآن يمثلان أزمتنا الاجتماعية الأحدث . يبذل السياسيون ، ووسائل الإعلام ، وأصحاب الأعمال الكثـــير من الوقت والجهود في تناول هذه الأزمة . ومع ذلك ، وبدون شك ، نفقـــد المزيد من الأرواح ، الصحة ، والأموال بسبب إدمان الكحوليات منها في حالة تعاطي مارجوانا ، الكوكائين والمواد المخدرة الأخرى . نحن نفضل أن نكـــون حريصـــين فـــي تناولنا الموضوعات التي تثار من ذلك الاهتمام الاجتماعـــي الانتقائي . سوف ندع معلقين اجتماعيين آخرين للتفكير التأملي حول الأسباب وراء ذلك الحجم من التدقيق والتمحيص الذي حظي به تعاطي المخـــدرات بيـــنما جـــرائم أصـــحاب الـــياقات البيضاء الأخرى ، وتعاطي الكحولـــيات تـــم تجاهلهـــا . إن قلقنا عند هذه النقطة يشير إلي أن مثل هذه الملاحقـــة القانونـــية الانتقائية تفترض وجود الاستبداد والظلم الذي يجب أن يوقظنا للبحث عن الإنصاف والعدالة .

تلخيصـــا ، لقـــد رأينا حينئذ أن تعاطي المخدرات ليس دائماً مرتبطا بالوظـــيفة ، وأنه عندما يكون تعاطي المخدرات غير مرتبط بالوظيفة ، فإن المعلومات عنه ليست بالتأكيد مرتبطة بالوظيفة . في حالة الأداء ، قد يكون تعاطي المخدرات سببا في بعض انخفاض في الأداء ، ولكن الأداء نفسه هو المرتـــبط بموقـــف العـــامل ، وليس ما يعيق أو يمكّن العامل من أداء مهام وظيفته . فيما يتعلق بإمكانية الضرر الذي يمكن أن يحدثه العامل الذي يكون

تحت تأثير المخدرات ، يبدو هنا أن تعاطي المخدرات مرتبط بالوظيفة ، وفي هذه الحالة قد يكون اختبار المخدرات لمنع الضرر مشروعاً . ولكن كيف يكون هذا عمليا ، فهذه مسألة أخرى . قد يبدو أن اختبارات المهارة الحركية أو المهارة الذهنية المعيارية والتي تعطي قبل استلام مهام الوظيفة مباشرة أكثر فعالية في منع الضرر ، ما لم يستنتج المرء بأن تعاطي المخدرات بصورة ثابتة ، وبالضرورة يؤدي إلي الضرر . يجب علي المرء أن يحترم الأفراد في أي نظام ، من أجل نجاح ذلك النظام . لا يمكن أن يقوم المرء بدور ضابط الشرطة في كل شئ . قد تساعد الاختبارات العشوائية صاحب العمل علي اكتشاف الذي يتعاطون المخدرات ، ويستغني عن القليل لكي يعاجل الضرر المستقبلي المتوقع ، ولكن هل الضرر الذي يتم تفاديه كاف لتجاهل حقوق سرية خصوصيات الأفراد الأبرياء والتغلب علي حالات إساءة الاستخدام المحتملة للسلطة ؟ تبدو الإجابة " لا "

من الواضح أن الطريقة الأفضل تتطلب وضع سياسة لمراجعة الأمن والسلامة قبل استلام المهام الوظيفية مباشرة . اجعل الجراح أو الطيار أو سائق الأتوبيس يخضعون لاختبارات مهارة الحركة و المهارة الذهنية قبل العمل . السبب في نقص المهارة ؛ أي نقص هو الذي يؤدي إلي الضرر يمثل في الواقع مسألة ثانوية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- هل العلاقة بين العامل وصاحب العمل " أساساً تعاقدية " ؟ إذا كانت كذلك ، ما هي مضامين هذا علي أخلاقيات منظمات الأعمال ؟

2- هل للعامل الحق في سرية خصوصياته ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " . إذا كان هذا حق، أعط أمثلة من إجراءات أو سياسات صاحب العمل التي يمكن أو تنتهك هذا الحق .

3- هل توافق علي أن السؤال المحوري المتعلق باختبار المخدرات في التوظف هو ما إذا كانت

المعلومـــات المطلوبـــة مرتبطة بالوظيفة ؟ هل توجد أسباب أخرى لاختبار المخدرات والتي لا تستند إلي هذا الموضوع ؟

4- هل اقتنعت بأسباب Des Jardin and Dusk a لرفض حجة أداء الوظيفة من أجل إجراء اختبار المخدرات ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا ".

5- مـــا مـــدي جدية الخطر الذي يثيره تعاطي العامل للمخدرات ؟ هل توافق علي وجود حدود مهمة بالنسبة لحجة " منع الضرر " بالنسبة لاختبار المخدرات ؟

6- بافتراض أن اختبار المخدرات مبرر في ظروف معينة ، ما هي القيود الإجرائية ، إذا كانت هناك ، التي توضع علي الاختبار ، ولماذا ؟

7- هـــل كـــان Des Jardin and Dusk a علـــي حق عندما ذكرا بأن عدم قانونية تعاطي المخدرات غير مرتبطة بالموضوع ؟

8-ما مدي طواعية الإرادة التي تعتقدها في موافقة العامل علي اختبار المخدرات ؟ هل الموافقة طوعاً وبإرادة العامل الحرة مسألة مهمة أخلاقيا ؟

9- مـــا الخطوات التي تعتقد أنه يجب علي أصحاب الأعمال اتخاذها للتعامل مع مشكلة تعاطي العامل للمخدرات ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two good, recent essays—one defending drug testing, the other arguing against it—are Michael Cranford, "Drug Testing and the Right to Privacy: Arguing the Ethics of Workplace Drug Testing," *Journal of Business Ethics* 17 (November 1998), and John R. Rowan, "Limitations on the Moral Permissibility of Employee Drug Testing," *Business and Professional Ethics Journal* 19 (Summer 2000). Also useful are Douglas Birsch, "The Universal Drug Testing of Employees," *Business and Professional Ethics Journal* 14 (Fall 1995), and Nicholas J. Caste, "Drug Testing and Productivity," *Journal of Business Ethics* 11 (April 1992).

أخلاقيات البيع

The Ethics of Sales

Thomas L . Carson

ما هي الالتزامات الأخلاقية لأفراد القوي البيعية ؟ بعد تفسير ونقد إحدى الإجابات المهمة على هذا السؤال (تلك الخاصة من David Holley) يقدم Thomas L . Carson أستاذ الفلسفة بجامعة Loyola في مدينة Chicago نظريته الخاصة والتي تحدد أربعة واجبات أخلاقية لأفراد القوي البيعية . يفترض Carson بأن نظريته توفر نتائج وجيهة بديهية في حالات واقعية ، ولكنها تتفادى ضعف منهج Holley ، وأنها تفسر لماذا الأفراد المختلفون في القوي البيعية لديهم واجبات مختلفة تجاه عملائهم . ويستمر في افتراضاته بأن الترجمة الأكثر وجاهة للقاعدة الذهبية تدعم نظريته . إنه ينتهي بمناقشة أمثلة عديدة والتي تشرح وتوضح نظريته .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- ما هو الفرق بين الكذب والخداع ؟ طبقا ما يراه Carson ، هل حجب المعلومات يشكل خداعاً ؟ ماذا عن إخفاء المعلومات ؟

2- هو مبدأ تحذير أو تنبيه المشتري ؟ ما هي قابلية السلع للتجارة ؟

3- ب Holley بأن أفراد القوي البيعية مطلوبون لتفادى الظروف المحبطة للتبادلات المقبولة . ماذا يعني " بالتبادلات المقبولة " ؟

4- الانتقادات الثلاثة التي وجهها Carson إلي ما كتبه Holley ؟

5- ا لما يراه Carson ما هي الواجبات الأربعة الخاصة بأفراد القوي البيعية ؟ اشرح لماذا تدعم القاعدة الذهبية .

أخلاقــيات المبــيعات موضـــوع مهم ، ولكنه مهمل في أخلاقيات منظمات الأعمــال. تقريــبا 10 فـــي المائـــة من القوي العاملة في الولايات المتحدة الأمريكية منخرطون في المبيعات . يضاف إلي ذلك ، معظمنا ، في مناسبات معيــنة يبــيع متعلقات مهمة لديه مثل السيارات والعقارات . لأن المبيعات سيطر عليها منذ وقت طويل مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " ،فإن المناقشات حــول أخلاقــيات المبيعات عادة تركز علي حجب المعلومات والسؤال " أي أنواع المعلومات يلتزم الفرد في القوي البيعية بالكشف عنها للعملاء ؟ تمثل ورقة David Holley واحدة من أفضل المعالجات لهذا الموضوع ، والتي تــرجمة عــنوانها " التقيــيم الأخلاقي للممارسات البيعية ".في هذا الفصل ، شــرحت نظــرية Holley مقترحاً انتقادات عديدة ، ثم أعددت صياغة لما اعتقدت أنه نظرية أكثر استحساناً حول واجبات أفراد القوي البيعية . تتجنب نظريتــي الاعتراضـــات التي أثيرها Holley ، وتؤدي إلي نتائج مستحسنة بديهــيا ، عــندما تطــبق علي الحالات الواقعية . أدافع أيضا عن نظريتي بـــاللجوء إلي القاعدة الذهبية ، وأقدم دفاعاً عن صياغة القاعدة الذهبية التي ألجأ إليها .

تمهيد : خريطة طريق إلي المفاهيم

Preliminaries : A Conceptual Roadmap

نريد أن نفرق بين الكذب ، الخداع ، حجب المعلومات ، وإخفاء المعلومات . الخداع ، بالتقريب ، جعل شخصا ما يتبنى عن قصد معتقدات زائفة . تقول

التعريفات المعيارية الواردة في القواميس عن الكذب ، أنه بيان مزيف بقصد خداع الآخرين " نريد أن نضيف شرطاً ثالثاً لهذا التعريف ، ونقول أنه لكي يكـون البيان المزيف كذباً ، فإن الشخص الذي يصنعه ، يجب أن يعرف أو يعـتقد بأنه مزيف . يوفر الشرط الثالث اختلافاً في الحالات التي يحاول فيها شـخص ما أن يخدع شخصا آخر باستخدام بيان زائف ، والذي يعتقد خطأ "أنـه صـحيح". لا شئ في هذا الفصل يعتمد علي هذا الموضوع . يتطلب الكـذب ، افتراضا وجود النية في خداع الآخرين . أُعبِّر عن شكوكي حول هـذا فـي (1998) Carson – ولكـن الأكاذيب التي لا تنجح في جعل الآخريـن يتبـنون اعتقادات مزيفة ليست من وقائع الخداع . تتضمن كلمة " خداع " النجاح في جعل الآخرين يتبنون اعتقادات زائفة ، ولكن الكذب غالبا لا ينجح في تحقيق الخداع . الفرق الآخر بين الكذب والخداع يتمثل في أنه ، بينما الكذب يجب أن يكون بيانا مزيفاً ، فإن الخداع لا يتضمن بيانات كاذبة ، يمكن أن تكون البيانات الحقيقية خادعة . وهناك أشكال كثيرة من الخداع لا تتضـمن إعـداد أية أنواع من البيانات . ولذلك ، وقائع كثيرة من الخداع لا تشـكل حـالات كـذب . لا يشـكل حجب المعلومات خداعاً . أنه ليس من الحالات التي تجعل شخصاً ما يتبنى معتقدات زائفة ، أنه فقط مجرد حالة من الفشـل لتصـحيح معتقدات زائفة أو معلومات ناقصة . علي الجانب الآخر إخفاء المعلومات بصورة نشيطة ومتكررة غالبا يشكل خداعاً للآخرين .

المبدأ القانوني العام لتحذير أو تنبيه المشتري (الضمانات والتنبيه القضائي)

The Common Law Principle of Caveat Emptor

طـبقا للمبدأ القانوني العام لتحذير أو تنبيه المشتري ، البائعون غير مطالبين بإخطار المشترين المرتقبين حول خصائص السلع التي يبيعونها . تحت مبدأ تحذير أو تنبيه المشتري ، فإن المبيعات وعقود البيع تعتبر نافذة قانونا حتى إذا لـم يخطـر الـبائع المشـتري بالعيوب الخطيرة في البضاعة المباعة . المشـترون أنفسهم مسئولون بتحديد جودة البضاعة التي يشترونها . يضاف إلـي ذلـك ، أن القانون الإنجليزي العام يستلزم أحياناً تنفيذ المبيعات ، في الحالات التي قدم فيها البائعون بيانات مزيفة أو مضللة فيما يتعلق بالبضاعة المباعة (Atiyah 464–465) .

حالـيا ، كـل الولايات الأمريكية تعمل بمقتضى القانوني التجاري الموحـد لعـام 1968 يحدد (قسم 313 – 2) فكرة ضمانات البائعين (Preston 52) . يـنص القانون علي أن كل التأكيدات والبيانات الواقعية حـول البضـاعة المباعة تمثل ضمانات . يعني هذا بأن المبيعات لا تعتبر قانونـية أو واجـبة الـنفاذ ، إذا قدم البائع بيانات مزيفة عن البضاعة التي يبـيعها. لقـد طور النظام القانوني الأمريكي مفهوم " الضمني " (في مقابل المعـبر عنه أو الصريح) . الضمانات الضمنية هي حدود ذات أهمية علي مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " طبقا للقانون التجاري الموحد ، أية تعاملات تحمل في طياتها الضمانات الضمنية التالية :

(1) – أن البائع يمتلك السلع التي يبيعها .

(2) – وأن السلع " قابلة للتجارة " بمعني مناسبة للغرض الذي تباع من أجله (Preston 56 - 57) .

الكثير من التشريعات المحلية تطلب من الأفراد الذين يبيعون عقارات أن يخطروا المشترين بكل العيوب الخطيرة المعروفة عن العقار الذي يبيعونه . هذه التشريعات هي أيضا حدود ذات أهمية علي مبدأ " تحذير أو تنبيه المشتري " .

تقع ممارسات المبيعات الزائفة أيضا تحت نطاق سلطة هيئة التجارة الفيدرالية . تمنع هذه الهيئة ممارسات المبيعات المزيفة ، والتي من المحتمل إنها تضلل عملياً العميل الواعي (بيان هيئة التجارة الفيدرالية 1983) .

يتبنى الكثير من أفراد القوي البيعية التطابق مع القانون لكي يكونوا مثالاً للالتزام الأخلاقي في تصرفاتهم ، ويدعون أنه ليس عليهم واجب أخلاقي لتزويد المشترين بالمعلومات حول السلع التي يبيعونها فيما عدا المعلومات التي يتطلبها القانون بالنسبة للمبيعات الواجبة التنفيذ .

نظرية *Holley*

تقوم نظرية Holley علي مفهوم تبادلات السوق ذات المنفعة التطوعية أو المشتركة . إنه يقول بأن التبادلات التطوعية تحدث " فقط إذا " تم استيفاء الشروط التالية (ينظر Holley إلي شروطه علي أنها " ضرورية " بالنسبة للتبادلات المقبولة) :

1- يفهم كل من البائع والمشتري ما الذي يسلمانه وما الذي يستلمانه في المقابل .

2- لا يجبر كل من البائع أو المشتري علي الدخول التبادلي كنتيجة للقهر ، بدائل مقيدة بشدة ، أو قيود علي القدرة علي الاختيار .

3- يكون كل من البائع والمشتري قادرين في وقت التبادل علي اتخاذ أحكام رشيدة حول تكلفة وفوائد التبادل (Holley 463) .

تعبر هذه الشروط الثلاثة عن درجات الرضا . التبادل المثالي تتشكل أطـــرافه مـــن أفراد لديهم المعلومات الكافية ، والعقلانية الكافية ، ويدخلون التـــبادل بكامل حريتهم وإرادتهم (Holley 464) . ومع ذلك ، من النادر تلبـــية متطلـــبات شروط التبادل المثالي . يدّعي Holley ، إنه لا يزال في الإمكان تحقيق " تبادل مقبول " إذا كانت الأطراف لديها " المعلومات الكافية، العقلانية الكافية ، ومتحررة من الإجبار "

وطبقا لما يراه Holley " الواجب الأساسي لأفراد القوي البيعية تجاه العملاء يتمثل في تفادى تقويض شروط التبادل المقبول (Holley 464) .

عادة يفتقر العملاء إلي المعلومات اللازمة للتبادلات المقبولة . بسبب التعقـــيد فـــي كثـــير من السلع والخدمات . سوف لا يكشف الفحص الدقيق بالضرورة عن مشكلات أو عيوب المنتجات . طبقا لرؤية Holley ، " مبدأ تحذير وتنبيه المشتري " ليس مقبولاً كمبدأ أخلاقي لأن العملاء تنقصهم عادة المعلومـــات اللازمة للتبادلات المقبولة . في مثل هذه المواقف يصبح السؤال حينئذ : أي أنواع المعلومات يحتاج إليها أفراد القوي البيعية لتزويد المشترين بهـــا لضمان أن المشتري لديه المعلومات الكافية ؟ يحاول Holley الإجابة علي هذا السؤال في الفقرة التالية التي يلجأ فيها إلي القاعدة الذهبية :

الـــتحديد الدقـــيق لحجـــم المعلومات اللازمة لتزويد المشترين بها ليست دائماً مسألة قطعـــية . بصـــفة عامـــة ، يجب أن نعتمد علي تقديرنا الذاتي لما سوف يريد الفرد المعقـــول (المشـــتري) معرفته . وكدليل إرشادي عملي يجب علي فرد المبيعات أن يفكر ، " ماذا سوف احتاج إلي معرفته ، إذا كنت أفكر في شئ هذا المنتج ؟

يتطلـــب هـــذا المبدأ الكثير من المهارة والبراعة ، وربما أكثر مما يدرك Holley . من المفترض أن معظم الناس العقلانيين سوف يريدون أن

يعـــرفوا معلومات ضخمة عن الأشياء التي يفكرون في شرائها . قد يريدون معرفة " كل شئ " مرتبط بقرار إذا ما كان عليهم شراء أو عدم شراء شيء ما (المزيد عن هذه النقطة حالاً) .

حالات النقد لنظرية *Holley*

Criticisms of Holley

أولا ، عـــندما لا يســـمح الوقت ، فإن فرد القوي البيعية لا يستطيع أن يلتزم أخلاقـــيا بتوفـــير كل المعلومات الضرورية لضمان أن العملاء حصلوا علي المعلومات الكافية (كل المعلومات التي يريدها الشخص العقلاني لكي يعرف إذا ما كان في موقف المشتري) . في كثير من الحالات سوف يريد العملاء العقلانيين معرفة الكثير من المعلومات . في كثير من الأحيان لا يكون لديهم الوقـــت لإعطـــاء كل العملاء كل المعلومات التي يراها Holley ضرورية لإتمام تبادل مقبول . دائما لا يعرف أفراد القوي البيعية كل المعلومات التي يحـــتاجها المشـــتري مـــن أجل تبادل مقبول . لا يمكن أن يكون من واجب الشـــخص أداء ما هو مستحيل – بيان أن شخصا ما " يجب " أن يفعل عملاً معيناً يتضمن أن الشخص يستطيع القيام بهذا العمل . يضاف إلي ذلك ، في كثير من الحالات لا يعرف فرد المبيعات الكثير عن حالة المشتري المعرفية لكـــي يحدد المعلومات التي يحتاج إليها المشتري لكي تتوفر لديه المعلومات الكافية . يجب أن يعرف البائع بأن المشتري يحتاج إلي معلومات محددة لكي يكـــون علي دراية بالمعلومات الكافية ، ولكنه لا يعرف إذا ما كان المشتري لديـــه تلك المعلومات . قد يجيب المرء بأن أفراد القوي البيعية " يجب " أن يعـــرفوا كـــل المعلومات اللازمة لإتمام التبادلات الملائمة . ومع ذلك ، في الامـــتحانات ، لـــيس هذا الرأي مستحب ، لا يستطيع فرد القوي البيعية في

متجر ضخم للتجزئة ، أن يكون ملماً بكل المعلومات عن السلع التي يبيعها . عادة يكون من المستحيل علي بائعي العقارات ، وبائعي السيارات المستعملة أن يعـــرفوا الكثـــير عـــن ظـــروف المنازل أو السيارات التي يبيعونها أو الإصلاحات باهظة التكاليف التي سوف تحتاج إليها .

ثانـــيا ، تتضـــمن نظرية Holley أن البائع في متجر سوف يكون ملتزما أن يحيط العملاء علماً بأن سلعة معينة في متجره تباع بسعر أقل لدي المتجر المنافس ، إذا كان يعرف بأن هذه حقيقة (بافتراض أن البائع سوف يـــريد أن يعـــرف مـــن أيـــن يمكنه الحصول عليها بأرخص الأسعار ، وبأ فتراض، وبافتراض أنه هو نفسه يفكر في شراء السلعة) أفراد القوي البيعية ليســـوا ملزميـــن لتقديم مثل هذا النوع من المعلومات ، بل سوف يكون من الخطـــأ أن يقدموا علي مثل هذا الفعل . **ثالثا** ، يبدو أنه يترتب علي نظرية Holley نتائج غير مقبولة في الحالات التي تكون فيها البدائل أمام المشتري مقـــيدة بشدة . لنفترض أن شخصا ما ذا دخل متواضع جداً يريد أن يشتري مـــنزلاً فـــي مدينة صغيرة . ولأنه لا يوجد غير منزل واحد للبيع في حدود المبلغ المتاح لديه ، فإن مجال اختياره سوف يكون مقيداً جداً . طبقا لما يراه Holley ، لا يمكن أن تكون هناك تبادلات مقبولة ، لأنه لم يتم تلبية الشرط رقـــم (2) . ومع ذلك ، غير واضح ما يعتقده حول ما يجب علي البائع أن يفعلـــه فـــي مثل هذه الحالات . ليس من المتوقع أن يزيل البائع تلك القيود بإعطـــاء المشـــتري أموالاً أو ببناء المزيد من المنازل في المدنية . يبدو أن وجهة نظر Holley تتضمن أنه سوف يكون من الخطأ أن يبيع أي شخص أو يؤجر منزلاً لمثل هذا المشتري المرتقب . هذه النتيجة غير مقبولة .

نحو نظرية أكثر استحسانا

حول أخلاقيات المبيعات

Toward A More Plausible Theory About The Ethics of Sales

إنني أعتقد أن أفراد القوي البيعية من بين مهامهم الوظيفية الواجبات الأخلاقية التالية ، التي تتضمن الحديث عن المعلومات عند تعاملهم مع العملاء الكبار الراشدين (الحالات التي تضم الأطفال والكبار غير الراشدين تماماً تثير مشكلات خاصة سوف لا أحاول تناولها هنا) .

1- يجب أن يزود أفراد القوي البيعية المشترين بتحذيرات واحتياطات السلامة والأمان عن السلع التي يبيعونها . (أحيانا يكون كافيا أن يلفت البائعون انتباه المشترين إلي التحذيرات والاحتياطات المكتوبة والتي ترفق مع السلع والخدمات المعينة . إذا كان المشترون يفهمون بالفعل الأخطار والاحتياطات المعنية ، تكون هذه التحذيرات غير ضرورية)

2- يجب أن يحجم البائعون عن الكذب والخداع عند تعاملهم مع العملاء .

3- بقدر ما تسمع به قيود معرفتهم ووقتهم ، يجب علي أفراد القوي البيعية أن يجيبوا بالكامل علي الأسئلة المتعلقة بالسلع والخدمات التي يبيعونها . يجب أن يجيبوا علي الأسئلة مباشرة ، ولا يتهربوا منها أو يحجبوا المعلومات التي يسأل عنها المشترون (حتى لو كانت الإجابات تقلل من احتمال إجراء تبادلات بيعية ناجحة) . أفراد القوي البيعية ملتزمون بالإجابة علي الأسئلة حول السلع و الخدمات التي يبيغونها . ومع ذلك ، فإنهم لديهم المبررات في رفض الإجابة علي الأسئلة التي سوف تتطلب منهم الكشف عن

السـلع والخدمات التي يقدمها المنافسون ، أو إعطاء معلومات عن البائعين الآخرين .

4- لا ينبغـي أن يحاول أفراد القوي البيعية توجيه العملاء إلي المشتريات التي لديهم سبب للاعتقاد بأنها سوف يترتب عليها أضرار للمشترين (ومنها الأضرار المالية) ، أو أن العملاء سوف يندمون علي شرائها .

توجـد بالضـرورة واجـبات بديهية يمكن أن تتصارع مع واجبات أخـرى ، وأحيانا تهيمن عليها واجبات أخرى . الواجب البديهي هو الواجب الحقيقي للمرء ، في حالة غياب الواجبات المتصارعة ذات الأهمية الأكبر أو المتسـاوية . علي سبيل المثال ، واجبي البديهي للمحافظة علي وعودي هو واجبي الحقيقي في حالة غياب الواجبات ذات الأهمية الأكبر أو المتساوية . ما سبق ذكره هو قائمة الواجبات التي تمثل الحد الأدنى لأفراد القوي البيعية والتـي تـتعلق بالكشف عن المعلومات . إنني أعتقد أن ما يلي يدخل أيضا ضـمن واجـبات أفـراد القوي البيعية البديهية ، ولكنني أقل تأكيداً بأن هذه المبادئ يمكن تبريرها :

5- لا ينبغـي أن يحـاول أفراد القوي البيعية بيع سلع أو خدمات للعملاء ، والتـي يمكن أن يكون لدي البائعين سبب للاعتقاد بأنها سوف يترتب عليها أضـرار للعمـلاء أو أن العملاء سوف يندمون علي شرائها ، دون إعطاء العمـلاء الأسباب التي تجعلهم يعتقدون ذلك ، (لا يكون هذا الواجب قائما ، إذا كـان لدي البائع أسباب قوية للاعتقاد بأن العميل لديه بالفعل المعلومات التي نتحدث عنها)

6- لا ينبغـي أن يبيع أفراد القوي البيعية بنوداً يعرفون أنها معيبة أو رديئة الجـودة دون تنبـيه العملاء إليها (لا يكون هذا الواجب قائما ، إذا كان من المتوقع أن المشتري يدرك رداءة جودة ما يشتريه)

إننـــي أري أن ما جاء في الواجبات من 1 إلي 4 يمثل حججاً قوية ، ولكننـــي ليست متأكداً بأنني أستطيع تبرير الواجبات 5 ، 6 . اعتقد أن هناك مـــن لا يوافق علي 5 ، 6 (ليس لدي الكثير الذي أستطيع قوله حول 5 ، 6 في هذا المقام . أنظر (2001) Carson لمناقشات افتراضات حجج 5 ، 6.

يوجد بعض الارتباطات المهمة بين الواجبات 2 ، 4 ، 6 . إن الكذب والخـــداع فـــي المبيعات ليس قاصراً علي الكذب أو الخداع الذي يوجه إلي العملاء حول السلع التي يبيعها المرء . يعطي كثير من أفراد قوي البيع فكرة خاطـــئة عن دوافعهم الخاصة تجاه المستهلكين أو العملاء . تقريبا كل أفراد القـــوي البيعية يسعون إلي إشاعة جو من الثقة مع المستهلكين أو العملاء . ويدَّعـــون تصريحاً أو تلميحاً بأنهم يعملون لمصلحة المستهلكين أو العملاء . يطلب أفراد القوي البيعية من العملاء أن يتقبلوا تقديراتهم حول ما هو أفضل بالنســـبة للعملاء . يري معظم أفراد القوي البيعية أن اكتساب ثقة العملاء أو المســـتهلكين مســـألة جوهرية لنجاحهم . كثير من أفراد القوي البيعية ليسوا مهتميـــن بمســـاعدة العملاء ، بالطريقة التي يقدمون بها أنفسهم . الفرد من القـــوي البيعية الذي يشوه دوافعه ونواياه تجاه العملاء ينتهك القاعدة (2) . هذا التزامن بين طلب الثقة والعذر في نفس الوقت هو نوع من الخيانة . في الحـــالات العادية ، تمنع القواعد المضادة للكذب والخداع فقط أفراد المبيعات من توجيه العملاء نحو السلع والخدمات التي لديهم أسباب للاعتقاد أنها سوف تكـــون ســـيئة بالنســـبة لأولئك العملاء . من الصعب توجيه شخص ما بهذه الطريقة دون كذب أو خداع . بمعني ، القول بأنك تعتقد بأن منتجاً معيناً هو الأفضـــل لشخص ما ، بينما أنك مؤمن بأن هذه ليست الحقيقة . تنطبق نفس الملاحظات علي بيع السلع المعيبة . غالباً ، من المستحيل أن تفعل هذا دون

الكـــذب أو الخداع علي العملاء . عمليا ، معظم الانتهاكات للقواعد (4) و (6) هي أيضا انتهاكات للقاعدة (2) .

تبريرات من أجل نظريتي

A Justification for My Theory

تؤدي القواعد من (1) إلي (4) نتائج مستحسنة بديهيا في الحالات العملية وتـــتفادى كـــل الاعتراضــــات التي رفعتها ضد Holley . إنها قابلة أيضا للتبرير باللجوء إلي القاعدة الذهبية . القواعد من (1) إلي (4) إذا أخذت مجتمعة تعطينا نظرية مستحسنة بديهيا عن واجبات أفراد القوي البيعية . فيما يــتعلق بالكشـــف عن المعلومات ؛ إنها تعطي نتائج أكثر قبولاً في الحالات الواقعية منها في حالة نظرية Holley . إنها يمكن أن تساعد علي تقديم بيان عـــن الحـــالات التي يبدو فيها تصرف أفراد المبيعات خاطئاً بصورة جلية ، بمعنـــي حالات الكذب ، الخداع ، وتوجيه العملاء إلي قرارات ضارة . علي خـــلاف نظـــرية Holley ، لا تتطلب القواعد من (1) إلي (4) واجبات غـــير معقولـــة مـــن أفـــراد المبيعات . إنها لا تكلف أفراد المبيعات بتوفير معلومـــات ليســـت لديهـــم أو إنفـــاق المزيد من الوقت مع العملاء أكثر مما يســـتطيعونه . أو إنهـــا تطلب منهم أن.يكشفوا عن مزايا السلع التي يبيعها المنافسون .

يضــــاف إلي ذلك ، تشرح نظريتي لماذا يكون لدي الأفراد المختلفين فـــي القـــوي البيعية أنواع مختلفة من الواجبات تجاه عملائهم . علي سبيل المثال ، لدي سماسرة العقارات ، واجب تزويد العملاء بمزيد من المعلومات عمًا هو الحال مع البائعين الذي يبيعون بنودا غير مكلفة في متاجر الهدايا . تفسر نظريتي هذه الاختلافات في البنود التالية :

1- معرفة وخبرة أكبر لدي سمسار العقارات ؛
2- تخصيص كمية من الوقت الذي يوفره سمسار العقارات للعميل ؛
3- الأهمـية الضـخمة لشـراء منزل عنها في حالة شراء هدية صغيرة ، والضرر أو الفائدة للمشتري ؛ (وفي بعض الحالات) .
4- المطالـبات الضمنية أو الصريحة التي لسماسرة العقارات من المشترين المحتملين بصفتهم – سماسرة العقارات – يعملون نيابة عنهم (من النادر أن يكون للبائعين في محلات الهدايا مثل هذه المطالبات) .

القاعدة الذهبية

اعتقد أن القاعدة الذهبية تفسر بصورة أكثر استحساناً كمبدأ للتطابق والتناغم الذاتـي (أولـئك الذين ينتهكون القاعدة الذهبية مذنبون بالتناقض الذاتي) . يمكن تبرير الترجمة التالية للقاعدة الذهبية .

القـاعدة الذهبية : يتطلب التطابق والتناغم الذاتي ، أنك إذا اعتقدت بأنه سوف يكون مسـموحاً أخلاقياً أن يفعل شخص ما تصرفاً معيناً مع شخص آخر ، حينئذ ، يجب أن توافق أن يفعل شخص ما آخر نفس التصرف معك في ظروف مماثلة بصورة ملائمة.

كيف تدعم القاعدة الذهبية نظريتي

عـندما نأخذ القاعدة الذهبية في الاعتبار ، فإن أي حكم أخلاقي متناغم ذاتياً ورشـيد والـذي يعطي تقييماً لالتزامات أفراد القوي البيعية الأخلاقية سوف يقـبل القواعـد من (1) إلي (4) كواجبات بديهية . أدرس كل من هذه الواجبات علي حدة :
1- كـل مـنا لديه خوف من الكوارث المحيطة بنا في العالم ؛ ونحن نعتمد علي آخرين لتحذيرنا من تلك الكوارث . قليل من الناس الذين يبقون علي قيد

الحياة حتى سن البلوغ ولا يشيرون إلي أن ذلك يرجع إلي تحذيرات الآخرين عـن أشـياء مـثل السيارات القادمة بسرعة ، أسلاك الكهرباء المكشوفة ، اقـتراب الأعاصـير . لا أحد ممن يقدرّون حياتهم يستطيع القول بأمانة أنه علي استعداد لقبول صمت الآخرين وعدم تحذيره من الأخطار .

2- فرد المبيعات مثله مثل أي شخص آخر ، يحتاج إلي معلومات صحيحة لكي يتصرف بفعالية لتحقيق أهدافه ، ويشبع مصالحه . إنه ليس علي استعداد للتصرف علي أساس معلومات مزيفة ، وبالتالي فهو غير مستعد لكي يخدعه الآخـرون أو يكذبـون علـيه حول موضوعات ترتبط بقراراته في أماكن السـوق. إنـه غير مستعد لقبول أعضاء من مهن أخرى (مثل المحاماة أو الطب) يجعلون الكذب والخداع وسيلة لتضليله وابتزاز أمواله مقابل ذلك .

3- لدي أفراد القوي البيعية أسئلة أيضا حول السلع والخدمات التي يشترونها هـم أنفسـهم . إنهم لا يستطيعون القول بأنهم علي استعداد لقبول تجاهل أو رفض الآخرين الإجابة علي تلك الأسئلة . إننا نريد أن يجيب أفراد المبيعات علي أسئلتنا وإلا سوف لا نسألهم . إننا غير مستعدين لقبول تهرب أو إحجام أفراد المبيعات عن الإجابة علي أسئلتنا . [استطراداً للحديث . تسمح القاعدة (3) لأفـراد القوي البيعية رفض الإجابة علي الأسئلة التي سوف تجبرهم علـي تقديم معلومات عن المنافسين . لماذا يجب أن نقول هذا ؟ لماذا لم نقل بـدلاً من ذلك ، بأنه علي أفراد المبيعات الالتزام بالرد علي كل الأسئلة التي يطـرحها العملاء ؟ الإجابة كالآتي : تصرفات فرد القوي البيعية تؤثر علي كـل مـن العمـلاء وصاحب العمل . عند تطبيق القاعدة الذهبية علي هذا الموضـوع ، فإنه لا يستطيع أن يسأل فقط عن نوع المعلومات التي سوف يـريدها إذا كـان فـي مكان العميل [يضع Holley السؤال بهذه الطريقة بالضـبط] . تسـتطيع القاعدة (3) أن تحسّن من ذلك التصرف ، ولكنها

تتناولـه بصـورة لطـيفة . الشخص غير المهتم ، والذي لم يكن يحاول أن يعطـي تفضـيلا ما لمصالح أفراد المبيعات ، أصحاب العمل ، أو العملاء يمكـنه أن يدعـم القـاعدة (3) كسياسة لكي يتبعها أفراد المبيعات . أننا نستطيع ويجب أن ندرك شرعية مطلب أصحاب الأعمال للولاء . أن الدور الذي يقوم به المحامي أو الوكيل عن شخص ما والذي يبيع أشياء معينة ، هو دور مشـروع داخـل حـدود معيـنة – تقريبا كل منا علي استعداد لقبول السماسرة للعمل كوكلاء عنا . يستطيع الشخص العاقل أن يتفق علي فكرة أن كل فرد عليه أن يتبنى المبادئ كتلك الواردة في القاعدة (3)]

4- كل منا معرض إلي أن يغرر به آخرون ويدفعونه للقيام بأشياء تضره . لا يسـتطيع أحـد قـبول فكرة أن أفراد آخرون (أو أفراد القوي البيعية) يغـررون بـنا ويدفعونـنا لفعل أشياء تضر بنا ، بينما نفعل ذلك لصالحهم الخـاص . إن أفراد القوي البيعية الذين يدَّعون أنه سوف يكون مسموحاً لهم أن يجعلـوا مـن ذلـك سياسة لخداع العملاء ؛ التقاعس عن تحذيرهم حول الأخطـار ، تجنب الإجابة علي أسئلتهم أو التغرير بهم ودفعهم للقيام بأشياء تضـر بهم ، بينما القيام بذلك يمثل ميزة لهم يكونون غير منسجمين ذاتيا ، لأنهم ليسوا علي استعداد للسماح للآخرين لفعل نفس الشيء معهم . يجب أن يسمحوا بأن القواعد من (1) إلي (4) هي واجبات أخلاقية بديهية .

القواعد من (1) إلي (4) مجرد واجبات بديهية . تستطيع القاعدة الذهبـية أن تعلل الحالات التي تم فيها تجاهل القواعد من (1) إلي (4) نتيجة وجود واجبات أخري أكثر أهمية . علي سبيل المثال ، أننا سوف نكون علـي اسـتعداد لقبول انتهاك القواعد من (1) إلي (4) إذا كان فعل هذا ضـرورياً مـن أجـل أن ينقذ أفراد آخرون حياة شخص ما برئ . عمليا ، انتهاك القواعد (1) ، (2) ، (3) ، (4) مسموح به فقط ، في حالات

نـــادرة جداً . من النادر أن تبرر المصالح المالية لأفراد القوي البيعية انتهاك القواعـــد من (1) إلي (4) . الحقيقة بأن فرد المبيعات يستطيع تحصيل أموال أكثر نتيجة انتهاك أي من القواعد من (1) إلي (4) سوف لا تبرر له انتهاك أي منها ، ما لم يكن عليه التزامات مالية ضاغطة جداً ، ولا يمكنه تلبيتها بطريقة أخرى . غالبا ، يحتاج أفراد القوي البيعية إلي تحقيق حصص بيعـــية محددة كحد أدني لتفادى الاستغناء عن عملهم . لنفرض أن أحد أفراد المبـــيعات يحـــتاج إلي أن تجعل انتهاك المبادئ من (1) إلي (4) سياسة خاصـــة به لكي يحقق حصته البيعية ويحتفظ بوظيفته . هل سوف يبرر هذا انـــتهاكه للقواعـــد من (1) إلي (4) ؟ " ممكن " . ولكن لكي تصبح هذه الحالة مبررة ، يجب تلبية الشروط التالية :

(ا) أن يكون لديه التزامات أخلاقية مثل توفير الغذاء والمأوي لأسرته التي يعمل من أجلها (الحاجة إلي الأموال لنقل أسرته إلي مسكن فاخر ذي تكلفة باهظة أو أخذهم إلي رحلة حول العالم ، سوف لا تبرر هذا الانتهاك للمبادئ من (1) إلي (4) .

(ب) أنـــه لا يســـتطيع الحصول علي وظيفة أخرى والتي تمكنه من تلبية الـــتزاماته بـــدون انـــتهاك المبادئ المذكورة (أو واجبات أخرى علي نفس الدرجـــة مـــن الأهمية) ، أولئك الأفراد الذين لا يستطيعون المحافظة علي وظائفهم البيعية أو كسب دخل ملائم دون انتهاك المبادئ من (1) إلي (4) يجب أن يبحثوا عن مجالات أخرى للتوظف .

دفاع عن تفسير القاعدة الذهبية الذي استخدم سابقاً

حجتي كالآتي :

1- يتطلب الانسجام والتناغم الذاتي ، أنه عندما تعتقد سوف يكون من المسموح به أخلاقياً لشخص ما أن يأتي بتصرف ما مع شخص آخر ، حينئذ يجب أن تقر بأنه سوف يكون مسموحاً أخلاقياً لشخص ما أن يفعل نفس الشيء معك في ظروف مماثلة بصورة ملائمة .

2- يتطلب الانسجام والتناغم الذاتي ، إنه عندما تعتقد سوف يكون من المسموح به أخلاقيا لشخص ما أن يأتي بتصرف ما معك في ظروف معينة، حينئذ يجب أن توافق له بأن يأتي هذا التصرف في تلك الظروف .

ولذلك ، **القاعدة الذهبية** . يتطلب الانسجام الذاتي إنك إذا اعتقدت إنه سوف يكون مسموحاً أخلاقيا لشخص ما للقيام بتصرف ما مع شخص آخر ، حينئذ يجب أن توافق (ولا تعارض) لشخص ما أن يأتي نفس التصرف معك ، في ظروف مماثلة بصورة ملائمة (هذه الحجة تتبع نفس الحجة التي قدمها (Gensler 89-90) .

هذه الحجة صحيحة ، بمعني الاستنتاج يأتي من المقدمات ، وكلتا المقدمتين صحيحتين . كلتا المقدمتين متطلباتهما منسجمة . تتناول المقدمة (1) الأسئلة حول الانسجام الخاص بالمعتقدات الأخلاقية المختلفة للشخص. تتناول المقدمة (2) الأسئلة حول ما إذا كانت معتقدات الشخص الأخلاقية منسجمة مع معتقداته وتصرفاته .يمكن أن تكون اتجاهاتنا وتصرفاتنا منسجمة أو متعارضة مع الأحكام الأخلاقية التي نقبلها .

المقدمة (1)

تسـير المقدمـة (1) علي نهج " المبدأ القابل للتعميم " أو أنها ترجمة أكثر اختصاراً لنفس المبدأ . فيما يلي التذكير بالمبدأ كما يلي :

- يتطلـب الانسـجام الذاتي أنه ، إذا أصدر المرء حكما أخلاقيا حول حالة معينـة حينـئذ علـي المرء أن يصدر نفس الحكم الأخلاقي علي أية وقائع مماثلة، ما لم يوجد هناك اختلاف ملائم أخلاقياً بين الاثنين .

المقدمة (1) مبدأ الانسجام للحكم علي إمكانية السماح الأخلاقي للتصرفات. علي العكس من ذلك " المبدأ القابل للتعميم " يتكلم عن الانسجام لأي نوع من الأحكام الأخلاقية بما في ذلك الأحكام بمدى جودة أو سوء الأشياء .

المقدمة (2)

كـيف سـوف نفهم ما يعنيه مصطلح " الموافقة علي " شئ ما ؟ لأغراض دراستنا الحالية لا ينبغي أن نأخذ الموافقة علي شئ ما علي نفس المعني الذي تعنـيه الرغبة في الشيء أو محاولة امتلاكه . تفكيري بأنه من المسموح به أخلاقـيا أن تهزمنـي في لعبة الشطرنج لا تلزمني أن أرغب في ذلك ، ولا تلزمنـي باللعب لكي اسمح لك بأن تهزمني . الموافقة علي تصرف ما يشبه كثـيراً عـدم الاعتراض عليه ، عدم نقده ، عدم الاستياء منه في حالة قيام شـخص مـا بفعله . إذا اعتقدت بأنه مسموح لك بأن تهزمني في الشطرنج حينئذ لا أستطيع أن اعترض علي هزيمتك لي . أنني أكون غير منسجم ذاتيا إذا اعترضت علي قيامك بفعل شئ ما آخذه علي أنه مسموح به أخلاقيا . إذا ادعيـت أنـه مسـموح لشخص ما لفعل شئ ما مع شخص آخر ، فإنني لا أسـتطيع أن أعترض إذا شخص ما آخر فعل نفس الشيء معي في ظروف

مماثلة بصورة ملائمة . خلاصة تطبيقي للقاعدة الذهبية علي مجال المبيعات، أنــه لأنــنا نعترض بالتأكيد علي أفراد القوي البيعية أن يقوموا بأفعال مثل الكذب علينا ، خداعنا ، عدم الرد علي أسئلتنا ، فإننا لا نكون منسجمين ذاتيا عندما نقول أنه مسموح أخلاقيا لهم أن يفعلوا هذه الأشياء .

أمثلة

سوف أناقش العديد من الحالات لتفسير وتوضيح نظريتي .

المثال (ا)

أننــي أبيع سيارة مستعملة أعرف أن الفرامل بها سيئة ، وهذا أحد الأسباب التــي تدفعني إلي بيع السيارة . إنك لم تطرح عليّ أية أسئلة عن السيارة ، وأنا أبيعها لك دون أن أحيطك علماً بالمشكلة التي في الفرامل .

المثال (ب)

إننــي أبــيع سيارة مستعملة تعاني من بداية التشغيل في الجو البارد . ولقد رتبــت أنــت أن تفحص السيارة في صباح أحد الأيام الباردة جداً . إنني لا أمــتلك جراج ولذلك فإن السيارة في الخارج في البرد القارس . بصعوبة ، ابدأ في تشغيل السيارة ، وأقودها لمدة نصف ساعة قبل أن تصل لفحصها ، ثم أغطيها بكمية من الثلج لأجعلها تبدو وكأنها لم تستخدم منذ اليوم السابق . كان الموتور لا يزال ساخنا عند قدومك ، وتبدأ السيارة في التشغيل سريعاً . حينئذ تشتري السيارة ، مع ملاحظة أنك في حاجة إلي سيارة تبدأ في دوران

محركها سريعا في البرد لكي تذهب إلي عملك ، حيث أنك ليس لديك جراج خاص .

المثال (ج)

أثـــناء عملي كبائع ، أتصنع الاهتمام الودي لمصالح العميل . أقول " سوف أحـــاول مســـاعدتك علي الحصول علي المنتج الأكثر ملاءمة لحاجاتك ، لا أريدك أن تدفع المزيد من الأموال أكثر مما يجب . خذ الوقت الذي تريده " . يصـــدقني العمـــيل ، ولكنه خدع في الواقع . لا تعنيني مصالحه في قليل أو كثير . أريد فقط أن أبيع له البند الأعلى سعراً بأسرع ما يمكن . في الواقع ، لا أحب العميل ، بل إنني احتقره .

فـــي المـــثال (ا) قـــد انتهكت القاعدة (1) ووضعت المشتري ، وســـائقي الســـيارة ، والـــركاب ، والمترجلين في خطر . في المثال (ب) انتهكت القاعدة (2) والقاعدة (5) . في المثال (ج) انتهكت القاعدة (2). فـــي غـــياب الالـــتزامات المتصارعة التي تكون علي الأقل أكثر أهمية من القواعد التي انتهكها ، فإن تصرفاتي في الأمثلة من ا إلي ج خاطئة أخلاقيا .

المثال (د) : الحالة الأطول (حالة واقعية)

فـــي عـــام 1980 تسلمت زمالة لمدة عام في " **المنحة القومية للإنسانيات** " تدفـــع المـــنحة مرتبي الأساسي ، ولكنها لا تدفع المزايا العينية والنقدية التي أحصـــل علـــيها . أخبرني أحد الأشخاص الذي يعمل في مكتب المزايا في الجامعة بأنني لدي الاختيار لكي استمر في التأمين الصحي من خلال الجامعة إذا دفعـــت الأقساط المستحقة من أموالي الخاصة . أخبرت موظف المزايا ،

بأن هذا المبلغ كان تافهاً ، وأنني أستطيع أن يكون تصرفي أفضل إذا ذهبت إلي شركة تأمين خاصة . ذهبت إلي وكيل شركة تأمين Prudential وكان هــذا الوكيل يدعى A.O.Mokarem أخبرته بأنني أبحث عن وثيقة تأمين طبـــي لمدة عام لتغطيتي أثناء فترة الزمالة ، وأنني خططت لاستئناف وثيقة الجامعة عند عودتي إلي التدريس . (توفر الجامعة هذه الوثيقة بلا مقابل لكل الذيــن يعملـــون في التدريس) . لقد عرض عليّ وثيقة Prudential والتي تكلف نصف تكلفة وثيقة الجامعة . شرح لي الوثيقة . طلبت منه أن يستوفي الاستمارات والنماذج لكي أستطيع شراء الوثيقة ، ثم أخبرني أن هناك مشكلة محتملة يجب أن أفكر فيها . قال الآتي بصرامة :

- أنــك ســوف تــريد أن تعــود إلي وثيقتك المجانية في الجامعة . عند عودتك إلي التدريس وثيقة Prudential وثيقة تنتهي بعد عام . إذا تعرضت إلي مشكلات طبية خطــيرة أثــناء العام القادم . سوف تعتبرك شركة Prudential " غير مؤمّن " ولن تكون علي استعداد لمنحك وثيقة صحية في المستقبل إذا اشتريت وثيقة الشركة ، فقد تصـــادف نفــس المشكلات مع وثيقة الجامعة . حيث أنك سوف تسقط هذه الوثيقة " باختــيارك " ، فســوف لا يكــون لديهم الحق لتدوين طلبك لإعادة التأمين عليك مرة أخــرى . إذا تعرضــت لمشكلة طبية خطيرة في العام القادم ، يمكن أن يكون قرارهم التأمينــي " رفــض كامل " مع طلبهم توقيع بعض التنازلات الاختيارية أو إبعادك من ســجلاتهم التأمينية أو " في أحسن الأحوال " تعليق تغطيتك ومعاملتك كمؤمّن جديد ، والتي سوف لا تغطي أية ظروف صحية سابقة إلي أن يمر سنة علي الوثيقة الجديدة.

إذا تركت وثيقتي الصحية الحالية لمدة عام ، فإنني أخاطر بالتعرض بظـــروف صـــحية باهظة التكاليف والتي سوف لا توجد شركة تأمين علي استعداد لتغطيتها . سوف تكون هذه مخاطرة شديدة الغباء لاتخاذها . لذلك ، قــد شكرته كثيراً ، وابتلعت عزتي بنفسي ، وعدت أدراجي لتجديد التغطية التأمينـــية الصـــحية مـــن خلال الجامعة . لم اشتر أبدا أية وثيقة من السيد Mokarem ، ولم تتوفر أية فرصة لإرسال أي حالات تأمين إليه .

لقد ناقشت هذه الحالة مع فصول دراسية عديدة خلال الأعوام الماضية ، إنها تثير عادة مناقشات حيوية . لا يعتقد معظم طلبتي أن السيد Mokarem كان ملزماً أخلاقياً أن يفعل ما فعله ، ولكنهم يعتقدون أن ما فعله لم يكن أيضا خطأ – انهم ينظرون إلي تصرفاته علي أنها من النوافل (ما هو أزيد من المفروض) ، أو فوق وفيما وراء ما يتطلبه الواجب الوظيفي.

رؤيتي حول المثال (د)

انطلاقا من نظريتي ، هذه حالة صعبة للتقييم ، إذا كانت القواعد من (1) إلي (4) هي فقط واجبات الفرد في القوي البيعية والتي تتعلق بالكشف عن المعلومات ، حينئذ لم يكن السيد / Mokarem ملزماً لإحاطتي علماً بموضوع التأمينات كما فعل . (في هذه الحالة كانت المعلومات الخاضعة للدراسة تتحدث عن منتج متنافس – وثيقة التأمين الصحي في الجامعة) إذا كانت القاعدة (5) الواجب البديهي لأفراد القوي البيعية ، حينئذ (بافتراض أنه لم يكن لديه أي واجبات أخلاقية متصارعة ذات أهمية أكبر أو متساوية) فقد كان من واجبه أن يحيطني علماً كما فعل ، مع أخذ كل الظروف في الاعتبار ، وحيث أنني غير متأكد من أن القاعدة (5) يمكن تبريرها ، فإنني لا أستطيع القول إذا ما كان السيد / Mokarem ملزما أن يفعل ما فعل ، وإذا كانت تصرفاته تعتبر من النوافل (فوق ما هو مفروض) تصور هذه الحالة جزءاً مما هو معرض للخطر في السؤال الذي يدور حول ما إذا كانت القاعدة (5) تمثل واجب بديهي لأفراد القوي البيعية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- هـل سـبق أن تعرضـت لتصرف غير أخلاقي من جانب فرد في القوي البيعية ؟ هل هذا التصرف واسع الانتشار ، أم أن معظم أفراد المبيعات يحاولون أن يكون سلوكهم أخلاقيا ؟ متى تأتـي تصـرفات أفراد القوي البيعية في صورة غير أخلاقية ، ما الذي يفسر هذا ، و ما الذي يمكن فعله إزاء ذلك ؟

2- قيم انتقادياً ما جاء في انتقادات Carson إزاء نظرية Holley . هل تراها مقنعة ؟ .

3- هـل قواعد Carson من (1) إلي (4) توفر تقريراً أكثر استحساناً لأخلاقيات المبيعات عنه في حالة ما تفعله نظرية Holley ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " . هل توافق علي أن التصرفات الواردة في الأمثلة (ا) ، (ب) ، (ج) خاطئة أخلاقياً ؟

4- هل تفسير Carson للقاعدة الذهبية أفضل طريقة لفهمها ؟ في رأيك ، هل القاعدة الذهبية مبدأ أساسي في الأخلاق ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا " ما هي المضامين التي تشتمل عليها القاعدة الذهبية بالنسبة لأفراد القوي البيعية ؟

5- يعـتقد Carson أنـه قدم حالة قوية للقواعد من (1) إلي (4) ، ولكن الناس العقلاء يمكـن أن يخـتلفوا معه حول القاعدة (5) والقاعدة (6) . في رأيك ، هل من واجبات أفراد القـوي البيعـية اتباع كل من القاعدة (5) والقاعدة (6) ؟ في المثال (د) هل كان السيد / Mokarem ملزما أخلاقيا لفعل ما فعل ؟

6- هل يواجه أفراد القوي البيعية موضوعات أخلاقية لم تجب عليها نظرية Carson ؟ إذا كان كذلك ، أعط مثالاً .

المراجع

REFERENCES

Atiyah, P. S. (1979) *The Rise and Fall of Freedom of Contract.* Oxford: The Clarendon Press.

Carson, Thomas. (1988) "On the definition of lying: a reply to Jones and revi-sions." *Journal of Business Ethics,* 7: 509-14.

Carson. Thomas. (2001) "Deception and withholding information in sales." *Business Ethics Quarterly* 11: 275-306.

FTC policy statement on deception. (1983—still current) Available on the Web at: http.//www.ftc.gov/bcp/guides/guides.htm then click on FTC Policy Statement on Deception.

Gensler, Harry. (1986) "A Kantian argument against abortion." *Philosophical Studies* 49: 83-98.

Holley. David. (1993) "A moral evaluation of sales practices." In Tom Beau-champ and Norman Bowie, eds., *Ethical Theory and Business,* fourth edition, 462-72. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Preston. Ivan. (1975) *The Great American Blow-up: Puffery in Advertising and Selling.* Madison: University of Wisconsin Press. 1975.

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

David M Hnl ley's essay, "A rvloral Evaluation ofialei Pracltts," g mally appeared in *Business and Professional Ethics journal 5* (Fafl l, Hollcy rcvisH? the issue in "Inlurma&Gn Disclo^un' ii> Sales," *of Business Ethics* T 7 iApril 1998| and rtplies in (".irson in "Al-ternative Approaches to Applied Ethics: A Response tn Carsun's Cri-tique," *Business Etbics Quarterly* 12 (January 2002). For further discussion of the ethics *of sales,* se^ |ame5 M, tbcjpr ,ind Mithael I. Mordcn, "Pdtemali&m in [hp MaTkelplaLe. Should *3* Salesman Be His Buyer's Keeper?" *journal of Business Ethics 7 May* 1988)H Kefry S. Walters, "Limited Rite, mail bin dnd the l^ontiu^ Pi I ate Plight." *loit'njl ofBwuntfn Ethics &* fr)e.irenibeT 1 *969),* and George Brockway, "Llmitprl Paterrul-i&in and (he Sales persun: A Recon^ ifl^r.it ion " *Journal ofBusiness Eth\L$* 12 (April T993).

الفصل التاسع

الحالة الأخلاقية غير القطعية
ضد إعلانات المناورة والاحتيال

Michael J. Phillips

John Kenneth ونقاد آخرون للإعلانات قد أكدوا في كتاباتهم وأحاديثهم العامة أن الإعلانات تتلاعب بحاجاتنا ومخاوفنا ، بما يزيد من نزوعنا إلي الاستهلاك ، والتحكم في قراراتنا الشرائية الشخصـــية . إذا افترضـــنا لإثراء المناقشة بان نقّاد الإعلانات محقُّون بالنسبة لفعاليتها ، فإن Michael J. Phillips ، الأستاذ المتقاعد في إدارة الأعمال بجامعة انديانا ، يقدم أربعة مداخل هجومـــية محـــتملة علـــي إعلانات المناورة والاحتيال ، كل منها من منظور أخلاقي مختلف . وبعبارة أخرى ، بأن إعلانات المناورة والاحتيال لها نتائج سلبية بالنسبة للمنفعة . إنها تقلل من شـــأن الاســـتقلال الشخصـــي ، وأنها تنتهك قاعدة Kant في الضرورة القطعية وأنها تضعف الفضـــيلة الشخصية لكل من الممارسين والضحايا . إنه يستنتج بعد دراسته لدفاع متحيز نهائي يدعـــم إعلانات المناورة والاحتيال ، أنه علي الرغم من الإشكالية الأخلاقية للممارسة ، فهناك مساحة معقولة للشك حول شروره ، وأنه لا يوجد أساس محدد بصورة كاملة لإدانته .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- ما هي " إعلانات المناورة والاحتيال " ؟ ما هو " الإعلان المشترك " ؟

2- يشير تأثير الإعتمادية " كما يراه Galbraith إلي العلاقة بين حاجات المستهلك والإنتاج . ما هو بالضبط تأثير الإعتمادية ؟

3- اشـــرح عـــبارة Theodore Levitt بـــأن " الوعـــود والصور الذهنية التي تدفعنا إليها الإعلانـــات التخيلية تشبه كمنتج المواد المادية ذاتها . " بأي طريقة يدافع الكاتب عن إعلانات المناورة والاحتيال ؟

4- أورد Hare حجتيـــن نقـــلاً عـــن Kant ضـــد إعلانـــات المـــناورة والاحتـــيال (استناداً إلي الطرق المختلفة التي يصوغ بها Kant قاعدته للضرورة القطعية) ما هما ؟

يكتشـــف هـــذا الفصل المضامين الأخلاقية بأن المعلنين " يستغلون الـــنطاق الواســـع لمخاوف " حاجات البشر ويحتالون عليها بنجاح " إنه يبدأ بـــتعريف معني المصطلح " إعلانات المناورة والاحتيال " . ثم يؤكد الفصل علي أغراض المناقشة بأن إعلانات المناورة والاحتيال تحقق نجاحاً ملحوظا. لقد وضعت تحديداً ، افتراضيين مثيرين للجدل حول مثل هذه الإعلانات :
(1) إنها تلعب دوراً محوريا في زيادة الرغبة العامة في الاستهلاك .
(2) إنهـــا تؤثـــر بقـــوة في قرارات الشراء الفردية للمستهلك . يذهب هذا الفصـــل ، انطلاقاً من الحجم الهائل للآراء المنشورة ضد إعلانات المناورة والاحتـــيال إلـــي الاستفسار حول ما إذا كان الافتراضيان أو أي منهما يبرر إدانـــة هـــذه الإعلانات ، وبدراسة أربع حالات نقد أخلاقية للإعلانات التي تـــناور وتحـــتال أخلاقيا ، انتهيت إلي أن إعلانات المناورة والاحتيال تمثل الممارســـة الأكـــثر إشـــكالية . إذا كانـــت التأكيدات الاحتمالية صحيحة في الأخـــلاق فـــإن الأفضلية تدعم بقوة النتيجة بأن إعلانات المناورة والاحتيال خاطئة . ومع ذلك ، لا يزال هناك مساحة من الشك حول شرورها . كما في حـــالات القنص (في الصيد) الذي يبدو سهلاً ، والذي يتواري سريعا عن أعيـــن الصـــياد ، فإن إعلانات المناورة والاحتيال تتفادى الضربة الساحقة النظيفة التي سوف تبرر إدانته بصورة مطلقة .

ما هي إعلانات المناورة و الاحتيال ؟

What is Manipulative Advertising

... ما هي إذن ، إعلانات المناورة والاحتيال ؟ .... أنني أعرّف " إعلانات المناورة والاحتيال " بأنها تلك الإعلانات التي تحاول تغيير إدراكات العملاء بصورة مرضية عن السلع المعلن عنها وذلك باللجوء إلي عوامل أخرى غير الخصـــائص المادية للمنتج والأداء الوظيفي . لا يوجد خط دقيق فاصل بين مثل هذه الإعلانات ، والإعلانات غير المناورة الاحتيالية ؛ حتى الإعلانات الإعلامـية الخالصـــة ، لــيس مــن المحتمل أن تصور الأفراد الجاذبين أو الظـــروف المحـــيطة المحـــبطة . لـــيس أيضا من الواضح نسبة الإعلانات الأمريكـــية التي يمكن تصنيفها بصدق علي أنها إعلانات مناورة احتيالية . يكفـــي القول بأن تلك النسبة بالتأكيد هي نسبة ذات دلالة تقريبا . كما سوف نـــري ، يـــبدو أن نقّـــاد الإعلانات أحيانا يعتقدون أن كلها إعلانات مناورة واحتيال .

ربمـــا ، المـــثال الأكثر شيوعاً عن إعلانات المناورة الإحتيالية هو الأســـلوب الـــذي قدمـــه (1987) John Waide وأطلق عليه " الإعلان الترابطـــي " يحاول المعلنون الذين يستخدمون هذا الأسلوب التأثير بصورة مرضية علي إدراكات المستهلك نحو منتج معين بربطه بمنفعة غير تسويقية (مثل ، الاقتناع ، الجنس ، النشاط ، القوة ، المكانة ، الصداقة ، أو العائلة) والتـــي لا يمكـــن أن يوفـــرها المنتج بذاته بصورة عادية . بشراء المنتج ، تفترض إعلاناته ، أن المستهلك سوف يحصل إلي حد ما ، علي المنفعة غير التســـويقية . يصـــف Michael Schudson هـــذه الشكل المعتاد للإعلان كالآتـــي: " يقول الإعلان نمطيا : اشتريني وأنت سوف تتغلب علي حالات القلق التي حدثتك عنها الآن ، أو " اشتريني ، وأنت سوف تسعد بالحياة " أو

" اشتريني ، وكل شئ يصبح سهلاً بالنسبة لك " أو " تعالي وانفق القليل من الأموال و شارك هذا المجتمع حيث الحرية ، الاختيار ، الابتكارات ، والوفرة " (1986) . من خلال مثل هذه الحلقات الترابطية بين المنتج والمنفعة غير التسويقية ، فإن الإعلان الترابطي يسعى إلي زيادة القيمة المدركة للمنتج ، ولذلك يستحث علي شرائه ، لأن هذه الارتباطات (علي سبيل المثال ، الربط بين المشروبات الغازية و السيدات الحسناوات) لا تحدث تأثيراً ملحوظا بصفة عامة . مثل هذه الإعلانات أبعد ما تكون عن الإقناع المنطقي .

تأثير إعلانات المناورة الإحتيالية
ماذا يفكر النقاد

في القسم السابق ، حاولت وصف إعلانات المناورة الإحتيالية في ضوء جهود البائعين ، بدلاً من إنجازاتهم الفعلية . ولكن هل إعلانات المناورة الإحتيالية تؤثر بنجاح علي العملاء ؟ كما هو متوقع ، عادة ، يجيب نقاد الإعلانات علي هذا السؤال بالإيجاب ربما المثال الأكثر شهرة يأتي من الفصل (11) من كتاب John Kenneth Galbraith والذي ترجمة عنوانه " مجتمع الوفرة " ، حيث وصف تأثيره الإعتمادي المشهور .

قد يوصف تأثير Galbraith الإعتمادي من خلال الطريقة التي تخلق بها عملية إنتاج السلع الاستهلاكية حاجات المستهلك وتشبعها (1958.158) . ويترنم الكاتب " هذه الحاجات هي في الواقع ثمرة الإنتاج، والتي سوف ينكرها القليل من الأكاديميين الجادين " جزئيا ، هذه الحاجات تنتج عن المحاكاة ، حيث أنه بالنسبة للبعض ، زيادة الإنتاج تعني زيادة

الاستهلاك ، بل أنه قد يتبعها المزيد من الاستهلاك ، حيث يسير البعض علي نفـــس النهج (155 – 154) . ولكن الإعلان والعملية البيعية توفر المزيد من الربط المباشر بين الإنتاج و حاجات المستهلك . يقول Galbraith ، أن هذه الممارسات :

– لا يمكـــن أن توفـــق بيـــن الفكرة الاستقلالية التي تحدد الرغبات ، لأن وظيفتها الأساســـية تتمـــثل في خلق الرغبات ... يتم هذا بواسطة منتج السلع أو توصياته . توجد علاقة تجريبية عريضة بين ما ينفق علي إنتاج السلع الاستهلاكية وما ينفق في تفـــاعل الرغبات من أجل ذلك الإنتاج . يجب تقديم السلعة الاستهلاكية الجديدة بحملة إعلانـــية مناســـية لإثارة الاهتمام بها . يجب تمهيد الممر إلي توسيع المنتجات عن طـــريق التوســـع الملائم في ميزانية الإعلانات . إن منافذ تصنيع المنتج ليست أكبر أهمـــية في استراتيجية مشروع الأعمال الحديث من منافذ تصنيع الطلب علي المنتج (155 – 156) .

ولذلك ، بالنسبة لما يراه Galbraith ، الإعلان بصفة عامة مناورة واحتيال . في " مجتمع الوفرة " من الواضح أن الإعلان يعمل أساساً للترويج لمجموع الطلب ، بدلاً من تحويل الطلب من علاقة تجارية إلي أخرى . يسير كثـــير من نقّاد الإعلانات علي نهج Galbraith ، وذلك بالتركيز علي كيفية أن ينشئ الإعلان الناس اجتماعياً لتبنّي القيم الاستهلاكية .

من كل هذا ، تصبح الخطوة قصيرة جداً إلي فكرة أن الإعلان يلعب دوراً محوريـــاً في تشكيل وتدعيم المجتمع الحديث ذي الوفرة المادية ، علي الأقل ، وبصورة ضمنية ، يشبه بعض المهتمين بهذا الموضوع المجتمع بآلة ضـــخمة و التي تهدف إلي تحويل الموارد الطبيعية إلي منتجات للمستهلك . لكي تعمل الآلة علي وجه صحيح ، يجب تحفيز مكوناتها البشرية علي أداء الدور المنوط بهم لإنتاج تلك السلع والخدمات . يمكن إنجاز هذا من خلال : (1) أن نزرع في أذهان البشر رغبة قوية بالنسبة لسلع المستهلك (2) أن يطلـــب من الناس القيام بأعمالهم للحصول علي الأموال اللازمة لشراء تلك

المنـــتجات .... افترض Galbraith أن هذه القواعد التي تمثل الضروريات الاجتماعــية القطعــية للإنــتاج والاستهلاك تجعل العامل – المستهلك يشبه الســاقية التي تضخ المياه التي تحافظ علي بقاء و استمرار حركتها بجهودها الذاتية .

علـــي الرغم من أن قادة منظمات الأعمال يقيمّون الموضوع عادة بصـــورة مختلفة ، فإنهم غالبا يدعّمون الحجة بأن الإعلان محوري للرفاهية والازدهـــار . كتـــب William H . Genge رئـــيس مجلس إدارة شركة اتصـــالات Ketchum معلقـــاً علـــي النفقات الإعلانية في صناعة الأغنية السريعة :

– أنني أنظـر إلي ملايين الدولارات التي تنفقها شركات صناعة الأغنية السريعة (بعـض شركات تجارة التجزئة) علي أنها ظاهرة صحية وضرورية للاستهلاك الذي يجعل اقتصادنا الأكثر دينامية وإنتاجية في العالم.

يتحدث بعض الناس كما لو كانت ميزانيات الإعلانات تبديد للأموال غير المنتجة . إن المسألة لا تحتاج إلي أكثر من سؤال لدحض تلك الحجة . السؤال هو : أين تذهب الأموال ؟ الإجابة هي : أنها توفر الوظائف والحيوية لمئات الآلاف من الناس – ليس فقط في قطاع الإعلان والاتصالات ، ولكن لكـــل الأفـــراد العامليـــن فـــي شركات الأغنية السريعة ، وفي الواقع ، كل منظمات التسويق (59 – 58 و 1985) .

" ولذلـــك ، استنتج Genge ، " الإنفاق الضخم علي الإعلانات ليس سوء تخصيص للموارد الاقتصادية . إنه في الواقع تخصيص حيوي ، والقوة الدافعة وراء الاستهلاك ، خلق الوظائف والرفاهية " (59) .

إن الإعلانـــات التي تناور وتحتال بكفاءة لخلق مجتمع استهلاكي ، تكون أيضا قادرة علي تحديد قرارات شراء المستهلكين بصفتهم الفردية ، في الغالب الأعم ، افترض سوف يؤدي هذا إلي اختيارات للعلامة التجارية داخل

فـــئة منتجات معينة علي الرغم من أن الإعلان يوجه الناس أيضا في اتجاه منتجات معينة ، ويبعدهم عن أخرى ....

افتراضات وخطة الهجوم

كما قد رأينا حالاً ، كثير من نقاد الإعلان يقولون أنه يحدث تنشئة اجتماعية لكـــي يعـــيش الناس حياة الاستهلاك . والبعض ينظر إليه أنه ذو تأثير قوي علي قرارات الفرد بخصوص المنتج أو العلامة التجارية . وحتى عندما يؤثر الإعــــلان بقـــوة علي قرارات المستهلك ، فإنه لا يمكن القول بأن أي إعلان محـــدد لا يجـــبر بصور ثابتة علي شراء المنتج الذي يعلن عنه . السبب في ذلـــك ، أن الإعــــلان عـــن منتج معين مجرد أحد عوامل كثيرة – وخاصة الإعلانـــات المتنافســـة – والتـــي تؤثر علي المستهلكين (347 و 1961 ، Hagek) . لـــنفس السبب العام ، من الصعب تقييم دور الإعلان في جعل الناس مستهلكين في كل أوقات حياتهم .....

علــــي الـــرغم من هذه الصعوبات ، فإن هذا الفصل يفترض لصالح المناقشة بأن إعلانات المناورة والتحايل تعمل بنجاح واقعي . ومن ثم ، فإنني افـــترض بأن هذا الإعلان يؤثر بقوة علي القرارات الفردية للمشتري ، وأنه يلعب دوراً محورياً في خلق الاتجاهات الاستهلاكية بين الناس . ومع ذلك ، فـــي أي مـــن كلـــتا الحالتين ، لا أرغب في تحديد كل الروابط في السلسلة السببية التي من خلالها يؤدي إعلان المناورة والتحايل دوره . بصفة خاصة، أنتـــي لا أضع أية افتراضات حول السمات الشخصية التي تجعل المستهلكين يســـتجيبون إلي إعلانات المناورة التحايلية . فيما بعد في هذا الفصل ، علي ســـبيل المـــثال ، أتـــناول إمكانـــية أن يـــنجح إعلان المناورة التحايلية لأن المستهلكين يريدونه ويحتاجون إليه .

عـــند العمـــل تحت الافتراضات المذكورة في الفقرة السابقة ، فإنني أتـــناول الآن دراســـة أربـــع حـــالات ممكنة للهجوم علي إعلانات المناورة التحايلية : (1) لها نتائج سلبية علي المنفعة (2) تقلل من شأن الاستقلالية الشخصـــية (3) تنـــتهك قـــاعدة Kant الخاصة بالضرورة القطعية (4) تضـــعف الفضيلة الشخصية للممارسين لهذه الإعلانات وضحاياها . تناولت أيضـــا واحداً من الدفاعات الجديرة عن الإعلان المناور التحايلي : حتى مع عدم وجود شخص أخلاقي يمكن أن يختاره الإعلان المناور التحايلى - ، فإن التخلص من هذه النوع من الإعلانات سوف يكون أكثر سوءاً من استمراره . مـــع كـــل حالة من حالات الهجوم علي إعلانات المناورة التحايلية ، فإنني افترض مصداقية القيمة الأخلاقية المرتبطة بالموضوع أو النظرية الأخلاقية، وبالتالـــي اســـتبعاد حالات الدفاع عن الإعلان المناور التحايلي الذي يهاجم القيمة أو النظرية ذاتها ....

مذهب النفعية

كما نكر حالاً ، يفترض هذا الفصل أن الإعلان يمكن أن يناور ويتحايل علي الـــناس بطريقتيـــن متميزتيـــن : (1) بتنشـــئتهم اجتماعـــياً لكي يتبنوا القيم الاســـتهلاكية ؛ (2) بفـــرض قرارات الفرد الشرائية . من أهم حالات النقد النفعية والموجهة إلي الإعلان المناور التحايلي يبدو أنه يتضمن أساساً التأثير الأول . يعـــالج الـــنقد الآخـــر التأثير الثاني .... أناقش الآن كلا من حالات الهجـــوم النفعـــية هذه بالترتيب . خلال المناقشة أقارن بصراحة أو ضمنياً عَالَمـــي المفترض حيث يوجد الإعلان المناور التحايلي وهو هنا فعّال ، مع عَالَم آخر ، حيث كل الإعلانات هي فقط إعلامية .

فـــي " مجتمع الوفرة " أعلن Galbraith عن نفسه كناقد لمجتمع المستهلكين وأعمالـــه . لكي يكون نقده مقنعا ، كان عليه أن يقاوم حجة أن إنتاج أمريكا الهائل من السلع الاستهلاكية يمكن تبريره بسبب أن الناس تريده ، تتمتع به ، وتطلـــبه . تَطَلَّب هذا أن يقلل من شأن علي الأقل اعتقادين واسعي الانتشار (1) أن رغـبات المســتهلك واقعيا مستقلة بذاتها ؛ (2) أنه يحقق إشباعات لافـــتة. كمـــا قد رأينا سابقاً ، فقد هاجم الاعتقاد الأول عندما أكد أن رغبات المستهلك تخلقها عملية الإنتاج والتي من خلالها يتم إشباع هذه الرغبات ، مع وجود الإعلان كمولد أساسي لتلك الرغبات . مكنت هذه الحجة Galbraith مـــن التأكيد علي أن الإعلان سيئ لأنه ينكر الاستقلالية ، ولكنه يبدو أنه لم يدعــم تلـــك الـــنقطة . بدلاً من ذلك ، أكد علي أن إشباع الإعلان للرغبات المستدرجة يولد القليل من المنفعة الإضافية . تمثلت حجته في أن الإعلان إذا كـــان مطلوبـــا لإثـــارة رغبات المستهلك ، فإنها لا يمكن أن تكون لها القوة الكافية . " الحقيقة بأن الرغبات يمكن تجميعها عن طريق الإعلان ، بلورتها عـــن طريق عملية البيع ، وتشكيلها عن طريق المناورة الحذرة من القائمين بالاستدراج الذي يظهرون أنهم ليسوا علي عجل من أمرهم . أن المرء الذي يشعر بالجوع ، ليس في حاجة مطلقا لمن يخبره عن أهمية الطعام بالنسبة له" نتـــيجة لذلـــك ، استمر Galbraith . لا يمكن للمرء أن يفترض أن الإنتاج المتزايد الذي يميز مجتمع الوفرة الحديث يولد زيادة مقابلة في المنفعة . بدلاً من ذلك ، كما يلخص الموضوع :

- اهتمامـــنا بالســـلع ... لا ينشـــأ تلقائيا مع حاجة المستهلك . بدلاً من ذلك ، يعني التأثـــير الإعـــتمادي أن يـــنمو انطلاقاً من عملية الإنتاج ذاتها . إذا كان لابد أن يزيد الإنـــتاج ، فإنه يجب الإحتيال لزيادة الرغبات بفعالية . هذا لا ينطبق علي كل السلع ،

ولكـن يكفـي أنـه ينطبق علي جزء كبير منها . يلاحظ أنه في حالة غياب المناورة الإحتيالية ، سوف لا تحدث الزيادة المرجوة . يعني هذا أنه عندما لا يوجد طلب علي هـذا الجزء ، لم يتم التحايل عليه وابتكاره ، فإن منفعته أو ضرورته الملحة السابقة علي ابتكاره ، تساوي صفراً . إذا إعتبرنا هذا الإنتاج علي أنه هامشي ، فإننا نستطيع القـول بـأن المنفعة الحدية للمخرجات المجمعة الحالية ، قبل الإعلان وعملية البيع تساوي صفراً (160) .

لأنه يجب التحايل لابتكار الرغبات من أجل زيادة الإنتاج ، فإنه طبقا لافتراضـات Galbraith ، فإن الإنتاج سوف يكون منخفضاً ، عندما تكون كـل الإعلانـات إعلامية وحيث أنه ، طبقا لتلك الافتراضات ، بأن الإنتاج المبتكر يولّد منفعة إضافية قليلة ، لذلك ، فإن الشعور بالفقد لا يكون كبيراً . وفـي الواقع ، عندما تتحول الموارد من الإعلانات والاستهلاك ، وتتجه إلي الأنشطة التي تحسّن جودة حياتنا ، فإن إجمالي المنفعة لابد أن تزيد بصورة جيدة في حالة غياب إعلانات المناورة والإحتيال .

كانـت حجة Galbraith الأساسية ؛ لأن رغبات المستهلك مختلفة نتـيجة المـناورة والإحتيال ، فإنها ليست ملحة ، ولأنها ليست ملحة ، فإن إشـباعها لا يولّد الكثير من المنفعة . إحدى طرق مهاجمة هذه الحجة ، أن تؤكـد بـأن رغـبات المسـتهلك تنشـأ عملياً من داخل الفرد ذاته ، ولكن الافتراضيين اللذين ذكرتهما يمنعان هذا التدخل .

الطـريقة الأخـرى أن تسير علي نهج (1961) Hayek في نقده للتأثـير الإعـتمادي الـذي يروج له Galbraith . طبقا لرؤية Hayek ، تتضـمن حجة Galbraith المحاولة لاستنباط أنه عندما يكون أصل الرغبة مـن خـارج ذات الفرد فهذا دليل علي عدم أهميتها . لو أن هذا التأكيد كان صـحيحاً ، مـن وجهـة نظـر Hayek ، فإنه يترتب علي ذلك أن " كل الإنجازات الثقافية للبشر ليست مهمة " (346) .

- بالتأكـيد رغبة الفرد في الأدبيات المختلفة ليست أصيلة في ذاته ، بمعني أنه كان يمكـنه الإطـلاع علـيها ، إذا لم تكن هذه الأدبيات قد أنتجت هل يعني هذا أن إنتاج الأدبـيات لا يمكـن الدفاع عنه بصفته يشبع رغبة معينة بسبب أنه فقط الإنتاج الذي يحرك الطلب عليه ؟ في هذه الحالة ، كما في حالة كل الحاجات إلي الثقافة ، فإنه مما لا شـك فـيه ، كما جاء في كلمات Galbraith " العملية التي تشبع الرغبات والتي تخلق الرغبات " (347)

بصـورة افتراضية ، تطبق نفس النقطة العامة علي تعظيم المنفعة . فقط لأن الرغبة في السلعة (ا) تولدت داخل Cal المستهلك ؛ بينما الرغبة في السـلعة (ب) جاءتـه من خلال إعلان مناورة تحايلي ، فإن هذا لا يعني أن إشباع الرغبة (ا) سوف يعطيه منفعة أكبر منها في حالة الرغبة (ب) . وفي الواقع ، وكما سوف نري حالاً ، قد يكون العكس صحيحاً .

إحباط الاختيارات الرشيدة بين العلامات التجارية

الاعتراض النفعي الثاني الأهم ضد إعلانات المناورة التحايلية يتناول قدرتها علـي تشـويش اختيارات المستهلك بين العلامات التجارية والمنتجات . كما جاء في ملاحظة R.M.Hare :

- اقتصـاد السـوق يكون قابلاً للدفاع عنه فقط عندما يؤدي حقيقة إلي تعظيم الإشباع المـتعلق باختيارات الجمهور . وإنه سوف لا يفعل هذا إذا كان خاضعا للتشويش من ممارسـات متعددة غير مرغوبة مشهورة .... عن طريق التأكيد بأن الناس تقرر ما تـريد شـراءه .. بعد أن يتم التحايل عليها أو المناورة بواسطة المعلنين المخادعين الذين يعملون علي شلل حكمة الاختيار لتي يجريها الجمهور ، وبالتالي إصابة السوق بالارتباك ، مما يؤدي إلي عجزه عن تعظيم أفضل إشباعاته (Hare,1984,27-28)

والآن ، علي سبيل المثال ، لنفرض أن تفضيلات Cal المستهلك سوف تجد الحد الأقصى لإشباعاتها في المنتج (ا) . وانطلاقاً من التسمم الذي تحدثه إعلانـات المـناورة التحايلة للمنتج (ب) ، يشتري Cal بدلاً من ذلك المنتج

(ب) والــذي يشبع تفضيلاته الأساسية بصورة أقل كثيراً من المنتج (ا) . لو أن Cal قــد اشــتري المنتج (ا) في نظام يقتصر فيه الإعلان علي الزاوية الإعلامية فقط ، فإنه يفترض أن الإعلان التحايلي يكلفه بعض المنافع .

ومــع ذلك ، قد تفشل الحجة السابقة ، لو أن إعلانات المناورة التحايلية تعطــي المســتهلكين إشباعات سوف لا يحصلون عليها بطريقة أخرى من مشــترياتهم . في هذه الزاوية ، يجب مقارنة المنفعة المفقودة عندما يتسبب الإعــلان التحايلــي المــناور فــي جعل المستهلكين يختارون المنتج الخطأ لاحتــياجاتهم فــي مقابل المنفعة التي يحصل عليها المشترون من مثل هذه الإعلانات . بسبب عدم دقة حسابات المنفعة ، كما هو معروف أساساً ، فإنه قــد يكون من غير الواضح أي تأثير سوف يهيمن علي الحالة . أحيانا ، مع ذلك يمكن أن تتفوق الإيجابيات علي السلبيات : بمعني ؛ يمكن أن يتولد عن إعلانات المناورة التحايلية منفعة أكبر منها في حالة الإعلانات الإعلامية .

ولكن كيف يمكن للمشتريات والرغبات الناتجة عن المناورة والتحايل تولّــد مــنفعة أكبر من نظائرها الرشيدة ؟ تنبثق إحدى الإجابات من القطعة الأدبية الممتازة حول إعلانات المناورة التحايلية التي أدلي بها Theodore Levitt في مقال ترجمة عنوانه " أخلاقيات الإعلان " . الفكرة الأساسية في مقال (1970) Levitt تتمثل في أن الإبهار والتشويش من بين الإغراض المــرغوبة اجتماعــيا وتشــريعيا للإعلان . قد يمكن النظر إلي حجته غير المرتــبة بصورة قاطعة لذلك الاستنتاج علي أنها تتقدم في خطوات عديدة . أولا ، عــندما نفكر في الحياة الإنسانية ، بدون أوهام ، فهي فقيرة ودونية . يصــر Levitt علــي أن الحقيقة الطبيعية أنها " مختلقة بقسوة " ، قاسية ، مضــلّلة ، وبصفة عامة خانقة ، كئيبة و مؤلمة (86.90) . لهذا الغرض ، تحــاول الناس التغلب عليها حيثما يستطيعون . كل فرد ، في أي مكان يريد

أن يعدل ، يحوّل ، يثري ، ويعيد بنا العالم من حوله – لكي يخطو إلي نوع آخـر مـن الوجود الصارم الملطّف والذي يمثل نوعاً من الهدوء المشوش والهادف في نفس الوقت . يفعل الناس هذا أساساً من خلال الاجتهاد الفني ، ولكـن أيضـا من خلال الإعلان . " أننا نستخدم الفن ، المعمار ، الأدب ، والباقـي ، والإعـلان أيضـا لتحصين أنفسنا – انطلاقا من التجربة – من الحقيقة القاسية والواضحة ، التي كان قدرنا أن نعيشها " ولذلك ، " الكثير مما يطلـق علـيه التشويش الإعلاني ، تصميم المنتج ، والتعبئة ، قد ينظر إليها علـي أنهـا نموذج للكثير من الاستجابات التي يلجأ إليها الإنسان لمواجهة ظروف البقاء في البيئة " (90) .

يترتب علي كل هذا ، أن يطلب العملاء المزيد من " عمليات وظيفية للمنـتجات أكـثر نقاء " التي يشترونها . يقول أحد رؤساء الشركات : " في المصـنع ننتج أدوات تجميل ، وفي المتجر نبيع الأمل " . ومن ثم ، " ليست كيماويات التجميل التي تريدها السيدات ، ولكن السحر الفاتن التي تعد به هذه الـرموز الجذابـة ، والتي تحيط بهذه الكيماويات – حيث توضع في عبّوات للبـيع غنـية ولافتة في شكلها ومظهرها ، والإعلانات الإيحائية ، التي يتم الترويج من خلالها (85) . بعبارة أخرى ، يطلب المستهلكون التوسع في فكرة الأداء الوظيفي والتي تتضمن " منافع غير ميكانيكية " ونفعل ذلك ، من أجل المساعدة .... علي حل مشكلة الحياة " (89) . لذلك ، يتضمن المنتج الذي يشترونه ، ليس فقط الخصائص الوظيفية الضيقة ، ولكن أيضا المحتوي العاطفـي والوجداني الذي تؤديه التعبئة والإعلانات . " أن الوعود والصور الذهنـية التـي تثـيرها فينا الإعلانات وأشكال العبوات لها نفس قوة المواد المادية للمنتجات ذاتها ... تصف هذه الإعلانات والعبوات المنتج كاملاً ، في

أذهانـــنا يصبح المنتج تجريداً معقداً و الذي يمثل تمام الجودة التي لم تجرب بعد " (89 – 90) ....

بالنســبة لما يراه Levitt ، إننا لا نشتري مجرد منتج مادي ، ولكن أيضـــا مجموعة من المشاعر التي ترتبط به عن طريق الإعلان . إذا كانت هذه الحجة سليمة ، فإن تلك المشاعر تعطينا منفعة إضافية ، تضاف إلي ما نحصل إليه من أداء المنتج لوظائفه . ربما تتفوق هذه المنفعة الإضافية تفوقاً ملحوظـــاً علي تلك التي نفقدها بسبب الأعلانات المناورة التحالية التي تدفعنا إلـــي شـــراء منـــتج أقل مثالية في بنوده الوظائفية الخالصة ، والذي ما كنا سوف نشتريه لو إن الإعلانات كانت فقط إعلامية .

هـــل حجة Levitt سليمة ؟ علي الرغم من أن وصفه قد لا ينطبق علـــي كل الناس ، أو حتى علي الأغلبية منهم ، فإنه من الصعب التقليل من شأنه . أن الأفراد الذين يعترضون علي مزاعم Levitt ، بأن الحياة الإنسانية قاسية ، مملة ، وجافة ، يجب أن يتذكروا أنه يتحدث عن حياة الإنسان التي نعيشـــها بصورة متكررة – حياة الإنسان التي تخلو من التجميل التي تسعى كل الحاضرات إلي إضفائها عليها . إذا كان هذا الزعم صحيحاً ، فإن الحاجة إلـــي الارتقـــاع فـــوق مســـتوي ظروفنا الطبيعية يشكل دافعا واضحاً لذلك التجمـــيل. ومـــع ذلك ، يصر John Waide ، علي أن حاجتنا إلي التجميل يمكـــن أشـــباعها بدون إعلانات المناورة التحايلية – علي سبيل المثال ، من خلال الأفكار ، الخيالات الجامحة ، الأبطال ، والأحلام (Waide , 1987). ولكـــن لمـــاذا نفترض هذا ؟ إذا كانت الحاجة إلي إطلاق عنان الأوهام قوية وسائده ، لماذا لا ينبغي أن يمتد التجميل إلي المنتجات التي تشتريها الناس ؟ ومع ذلك ، توجد مشكلات كبيرة تنبع من افتراض Levitt ، بأن المستهلكين علي وعي بأوهام الإعلان . إذا كان الناس يعرفون إن الإعلانات تكذب كيف

يمكنهم الحصول علي الكثير من الفوائد النفسية منها – الكثير من المنفعة – من حالاتها الجمالية ؟ الأسوأ من ذلك ، لا تميل المنتجات إلي أن تسلم طبقا لوعود إعلانات المناورة التحايلة حول الجنس ، المكانة ، والأمان وما شابه ذلـــك . عندما يكون ذلك كذلك ، كيف يمكن لمثل هذا الإعلان أن يسلم إلي المستهلكين الذين يسيطر عليهم المزيد من المنفعة ؟

فـــي الواقـــع ، قد تؤدي الفجوة بين وعود الإعلان المناور التحايلي الضـــمنية وبيـــن أدائه الفعلي إلي توقعات محبطة وتبخر لاقت للمنفعة (لا منفعة) .

تتكـــر ، مـــع ذلك ، أنه بالنسبة لرؤية Levitt ، يريد المستهلكون ويحـــتاجون إلـــي أن يتعرضوا للمناورة والتحايل ، لأنه من الصعب تحمل الحـــياة بـــدون أوهام الإعلانات . إذا كان كذلك ، فإنه من غير المحتمل أن يكون كل فرد واعيا باستمرار بأوهام الإعلانات والفرصة الضئيلة لتحقيقها . بعبارة أخرى . سوف يفترض الناس ، بصورة متقطعة فقط عقلية صارمة ، وحالـــة ذهنـــية رشيدة تجاه الإعلانات . في مناسبات أخرى ، سوف يعتقد البعض بفعالية فيما تقدمه الإعلانات من جماليات . علي الرغم ، من أنهم قد يسترجعون المعرفة الكاملة لتلك الأوهام ، تلك المعرفة سوف لا تكون دائما حاضرة في ضمائرهم . وحينئذ يسود الوهم ، وتستطيع الإعلانات إن تحدث إشباعات حقيقية .

هـــل هذه الافتراضات حول المستهلكين افتراضات واقعية ؟ بالنسبة لي ، إنها مستحسنة ، عندما تطبق علي بعض ، البعض الوقت .... لا يوجد ما هو سخيف في افتراض أن الناس يحصلون علي منفعة عن طريق قبولهم لوهـــام الإعلانـــات ، بيـــنما يحتفظون ببعض المعرفة الكامنة أو المتقطعة للظروف الخاصة .

مــع أخذ كل الأمور في الاعتبار ، فإن الحجج النفعية ضد إعلانات المناورة التحايلــية غــير مقــنعة . وفي الواقع : ربما يكون الأجدى أن يدعم مذهب النفعــية تلك الممارسات . لقد أدعى Galbraith أن القليل من المنفعة يتولد عــندما نشبع الرغبات المختلقة ، ولكن الربط بين مصدر الرغبة الذي يوجد خــارج الفــرد والمنفعة المنخفضة الناتجة من إشباعها ليس واضحاً . عند الــنظرة الأولــي ، يبدو أن الإعلان المناور والتحايلي يجرد المستهلكين من المنفعة بحثهم علي شراء منتجات أدائها الوظيفي أقل مثالية . بينما قد يكون هــذا صحيحاً ، فإن المنفعة المفقودة افتراضيا غير متوازنة مع المنفعة التي يحصل عليها الناس من إعلانات المناورة التحايلية ......

الاعتراض علي إعلانات المناورة التحايلية المرتبطة بالاستقلالية

ومــع ذلــك ، بالنسبة للبعض ، قد تقول النقاط السابقة " الكثير عن نقائص مذهب النفعية أكثر مما تقوله عما تستحقه إعلانات المناورة التحايلية . تؤكد إحــدى حالات النقد المعيارية لمذهب النفعية تبلدها بالنسبة للجودة الأخلاقية فــي وســائل تعظــيم المــنفعة . ولذلك ، حتى إذا عملت إعلانات المناورة التحايلــية علــي زيادة منفعة المستهلكين ، تكون سيئة ، لأنها فعلت هذا عن طريق كبت قدرات المستهلكين في اتخاذ اختيارات ذكية ومن داخلهم (إدارة ذاتــية) استناداً إلي قيمهم واهتماماتهم . واختصاراً ، تبدو إعلانات المناورة التحايلية الآن قابلة للاعتراض لأنها تنكر" الاستقلالية " الشخصية .

مـــن بين التيارات المتدفقة داخل فكرة الاستقلالية ، يوجد تيار أكثر شـــيوعاً يساويها مع حرية الإرادة ، وحكم الذات . طبقا لما يراه Steven Lukes . علـــي ســـبيل المـــثال ، الاستقلالية هي " توجيه الذات " . أفكار وتصـــرفات الشـــخص المستقل تكون من ذاته ، وليس من هيئات أو أسباب خـــارج ســـيطرته (Lukes , 1973) . علي المستوي الاجتماعي يضيف Lukes ، يكون الفرد مستقلاً " إلي الحد الذي يخضع فيه الضغوط والقواعد التي يواجهها إلي تقييم واع وحساس ، ويشكل الميول ، ويصل إلي قرارات عملية كنتيجة للتأمل العقلاني والمستقل "(52).

إذا كـــان للإعلانات المناورة التحايلية ما يفترض هذا الفصل ، فمن الواضـــح أنهـــا تنكر استقلالية الأفراد التي تنجح في السيطرة عليهم . طبقا لافتراضات هذا الفصل ، يصبح الناس مستهلكين ، ويجرون اختيارات دقيقة للمنـــتج من خلال " وكالات وأسباب خارج تحكمهم " وليس من خلال تقييم واع وحساس أو التأمل العقلاني والمستقل . بالنسبة لرؤية Lippke ، الأكثر مـــن هـــذا ، للإعلانـــات أيضا ، محتوي ضمني يعمل علي مزيد من كبت الاســـتقلالية . ضمن أشياء أخرى ، يجعل هذا المحتوي الضمني الناس علي اســـتعداد لقبول الادعاءات العاطفية ، المختلقة ، وشديدة البساطة ؛ والرغبة فـــي الطمأنيـــنة والمـــتعة ؛ بدلاً من القسوة ، وتقييد الذات ؛ وترك المعلنين يفرضـــون معني جودة الحياة ؛ والنزول علي رغبة أقرانهم ؛ والتفكير بأن المنـــتجات الاســـتهلاكية وسيلة للحصول علي المنتجات غير المادية للحياة (44-47) . عندما يكون الناس علي هذه الشاكلة ، فإنه من غير المحتمل أن يكونـــوا مســـتقلين ، عناصر تدير ذاتها ، والذين يخضعون كل الضغوط الاجتماعـــية للنقد الداخلي . وليس من المحتمل أيضا ، أن يكون لديهم الكثير من المقاومة للاغراءات التحايلية لشراء منتجات معينة

هل المستهلكون مستقلون طبقا لافتراضات Levitt ؟

ومع ذلك ، طبقا لافتراضات Levitt ، ربما يتصرف المستهلكون باستقلالية عندما يتعرضون لإعلانات المناورة التحايلية . عندما يكون Levitt صحيحاً (1) تنجح إعلانات المناورة التحايلية كثيراً كما يقول نقادها أنها تنجح ؛ لأن (2) المستهلكين يوقفون أفكارهم لادعاءات تلك الإعلانات ويتبنون أوهامها ؛ لأن (3) هم يريدون ، يحتاجون إلي ، ويطلبون تلك الأوهام لمسايرة الوجود البشري ؛ بينما (4) علي الرغم من وجود معرفة علي بعض المستويات أن تلـك الأوهــام هي في الواقع أوهام . إجمالا ، يجب علي المرء أن يقول ، الإعلانــات تــناور وتتحايل علي المستهلكين لأنهم يريدون بصورة رشيدة ومدركــة أن يكونوا مادة للمناورة والتحايل . معني ذلك ، انطلاقا من حالة وعي غير كاملة تضحي الناس باستقلاليتهم لأسباب تساهم ببعض التدعيم إلي افتراضــات Levitt عــن الحياة الإنسانية . وبعبارة أخرى ، إنهم بصورة استقلالية أقل أو أكثر يتخلون عن استقلاليتهم ....

ومــع ذلــك ، تــبدو حجــة Levitt أنها تهتم فقط بقرارات الشراء الفــردية. وليس القدرة المزعومة للإعلان التي تُنَشِّئ الناس اجتماعيا لقبول مذهــب الاستهلاك ، ورفض الاستقلالية . ولكن هذه الحجة علي درجة من الاتساع تسمح بتفسير هذه العملية الثانية . طبقا لافتراضات Levitt ، سوف يتبــنى الــناس عــن علم مذهب الاستهلاك لأن الحقيقة العارية من الصعب تحملها ، وسوف يرفضون الاستقلالية في صالح " المحتوي الضمني " الذي تحدث عنه Lippke ؛ لأن الاستقلالية تقدم القليل جداً مقابل تكلفة عالية جداً. الأكــثر من ذلك ، لو أن هذه الافتراضات صحيحة يكون للناس الحق ، بأن يتصرفوا بهذه الطرق .....

واحدة من المشكلات مع بعض الادعاءات التي أثيرت حتى الآن ، تتمثل في أنهـا تقـدم موضوعات صعبة تطبيقياً : يصدق هذا بوضوح علي ادعاءات Levitt . يصـدق أيضـا مع تأكيد Galbraith ، أنه بسبب الرغبات التي يحركها الإعلان والتي تتولد من خارج الفرد فإنها تخلو من مستوي الإلحاح. ومـن ثـم لا تحقق الكثير من المنفعة عند إشباعها . يقال نفس الشيء عن اسـتجابة Hayek إلي Galbraith . إذا أخذنا هذه المشكلات في الاعتبار فـإن إعلانـات المـناورة التحايلية يمكن معالجتها بصورة أفضل من خلال النظريات الأخلاقية التي لا تعتمد استنتاجاتها علي موضوعات تجريبية مثل علـم نفس المستهلك أو علي نتائج المناورة من أجل المنفعة . قاعدة Kant في الضرورة القطعية خير شاهد علي ذلك .

لقـد قـدم R.M. Hare حجتيـن تستندان إلي Kant ضد إعلانات المـناورة التحايلـية سوف يقول اتباع Kant .... لكي تناور وتتحايل علي الـناس ، لا ينبغي أن تعاملهم كغيات في ذاتهم – بالتأكيد كأعضاء شرعيين مستقلين في مملكة الغايات ..... وحتى بصرف النظر عن ذلك ، أنه الشيء الـذي لا نتمنى حدوثه لنا ، ومن ثم لا يصل إلي مرتبة المبدأ الأساسي العام (Hare , 1984) . كانـت تفضـيلات Hare بالطبع تتعلق بالصياغتين؛ الأكـثر أهمـية لقاعدة Kant ... في الضرورة القطعية . الصياغة الأولى والتـي أتت في روايات متعددة تدعم حجة Hare . الترجمة المستخدمة هنا تسير كالآتي : تصرف فقط طبقاً لذلك المبدأ الذي من خلاله تستطيع في نفس الوقـت أن ترغب في أنه ينبغي أن يصبح قانونا عاماً (Kant , 1964) . طبقا للصياغة الثانية للقاعدة ، يجب علي المرء " أن يتصرف بتلك الطريقة التـي تـتعامل بها دائما بصورة إنسانية ، سواء في شخصك ذاتيا ، أو في

شـــخص أي فـــرد آخر ، وليس كوسيلة ، لكن في نفس الوقت دائماً كغاية " (96).

طـــبقا للصـــياغتين المشار إليهما يمكن القول أن إعلانات المناورة التحايلـــية تظل مدانة . يبدو من الصياغة الأولي أنها صعبة في تحديد المبدأ الذي (1) يبرر بوضوح إعلانات المناورة التحايلية (2) يتم تعميمه بواسطة أي معلـــن . علـــي ســـبيل المثال ، تأمل الإمكانيات التالية : " لكي يستطيع الأفراد في منظمات الأعمال أن يحثوا علي الشراء ، يكسبوا الأموال ، فإنهم يســـتخدمون الأســـاليب الإعلانية التي تقلل من شأن التقييم والاختيار الرشيد للمنتجات بإشراكهم مع حالات مرغوبة ، وعلاقتهم بها قليلة أو غير موجودة بالمرة "

لا أحـــد سوف يريد – افتراضا – تعميم المبدأ ، لأن فعل ذلك يؤدي إلـــي هجـــر أيـــة اعتراضات أخلاقية علي إعلانات المناورة التحايلية التي تستهدف ذات الشخص . بل إن إعلانات المناورة التحايلية تكون أكثر سوءاً طـــبقا للصـــياغة الثانية لقاعدة الضرورة القطعية . وكما قد لاحظ James Rachel ، بمقتضى هذه القاعدة " قد لا نستطيع المناورة التحايلية مع الناس أبـــداً ، أو اســـتخدامهم لتحقيق أغراضنا " (Rachel , 1993) . بدلاً من ذلـــك، يجـــب أن نحترم طبيعتهم العقلانية ، وذلك بإعطائهم المعلومات التي ســـوف تمكـــنهم من اتخاذ قرارات مرشدة ومستقلة (Rachel , 1993) . وكمـــا يفترض مصطلح " إعلانات المناورة التحايلية " فإن منظمات الأعمال التـــي تستخدمها لترويج مبيعاتها تحاول بوضوح استخدام الناس كوسائل إلي أغراضـــها الخاصـــة ، ولكـــي تفعل هذا بدقة فإنها تقلل من شأن عقلانيتهم وقدرتهم علي اتخاذ قرارات مستقلة ومرشدة .

ومع ذلك ، حتى في عالم Kant ، تدخل الاهتمامات التجريبية عنوة.
لــنفرض مرة أخرى أن Levitt كان علي حق في ادعائه أن الناس ترغب وتــريد إعلانات المناورة التحايلية . إذا أخذنا هذا في الاعتبار يصبح المبدأ المرتبط بالموضوع علي الوجه التالي : " لكي يحث الناس علي المشتريات ، ويكســبون الأمــوال ، فــإنهم يستطيعون استخدام أساليب إعلانات المناورة التحايلية التي تقلل من شأن التقييم والاختيار الرشيد للسلع والخدمات ، ولكن فقــط عــندما تحــرر مثل هذه الأساليب الإعلانية المستهلكين من وجودهم الطبيعــي المظلم ، والقاسي " علي الرغم من أنني لا أستطيع أن أتحدث إلي كل فرد (أو إلي Kant) ، أنني ارغب في تعميم هذا المبدأ ، إذا وجدت أن مفهــوم Levitt عن ظروف الإنسان مستحسنة بصفة عامة . يفسر هذا نقد عام للصياغة الأولي لقاعدة الضرورة القطعية : بأن المرء يمكنه أن يتحايل علي الضرورة القطعية وصولاً إلي النتائج التي يرغبها الفرد ، وذلك بوضع المبدأ في إطار ملائم.

" وحتى عندما تكون حسابات Levitt صحيحة تماماً ، فإن الصياغة الثانية لبيان الضرورة القطعية المهمة لا تزال تضع المشكلات أمام إعلانات المــناورة التحايلــية . هــنا يطفــو علي السطح سريعاً السؤال التالي : هل الشركات التي تستخدم إعلانات المناورة التحايلية تنظر إلى المستهلك فقط ، كوسيلة إلي غاياتها الذاتية ، ومن ثم تنتهك القاعدة ، إذا كان المستهلك عملياً " يــريد ويرغــب فــي أن يكون عرضة للمناورة والتحايل ؟ كما سبق أن اقترحــت ، لو أن المرء تجاهل الإنكار المطلوب ، لكي يقبل المرء إعلانات المــناورة التحايلــية التي قد تكون عقلانية أو غير عقلانية ، حينئذ ، يكون المعلــنون فــي وضــع يمكن تصوره لاحترام المستهلكين بصفتهم راشدين ويزودونهم بالأوهام المرتبطة بالمنتج .

لقــد صــورت فيما سبق Galbraith علي أنه نفعي ، ولكن هناك تطلعات أخلاقــية أخــرى يحــتمل أنها كانت في مواقع العمل داخل كتاب " مجتمع الوفــرة". جاءت افتتاحية الكتاب بالاقتباس التالي من Alfred Marshall:" إن الاقتصــادي مــثله مــثل أي فرد آخر ، يجب أن يشغل نفسه بالأهداف النهائــية للإنسان " تسود قناعة Galbraith بأن مذهب الاستهلاك لا يحتل مرتــبة عالية بين تلك الأهداف معظم كتاباته ، وتظهر هذه القناعة واضحة تقريــبا فــي نقــده للإعلانات . ومع ذلك ، القيم والنظريات الأخلاقية التي تناولــناها فــي هــذا الفصل لم تذكر أو تحتم قيام الظروف الجوهرية لحياة الإنسان ....

كان بديل Waide لمثل هذه المناهج أن يفحص " الفضائل و الخطايا التي في حظر " في إعلانات المناورة التحايلية (1987) ، ورؤية أي أنواع الحياة تستمد بقاءها منها (77) . يعزف Stanley Benn علي هذه النغمة عندما يفترض أن السؤال الأساسي حول الإعلانات هو إذا ما كانت " نوعاً له قيمة في الحياة " علي أن يكون هذا التأكيد معتمداً علي " بعض التقييم الهادف لمــا يشــكل التميز في الكائنات البشرية (1967) . لأن إعلانات المناورة والتحايل تشجع علي تجاهل رفاهية الأفراد الذين يستهدفونهم ، وتشجع علي تجاهل تنمية السلع غير التسويقية ، فإن Waide يستنتج بأن الإعلانات تجعلنا أشخاصــاً ذوي فضائل أقل ، ولذلك فهي مرفوضة أخلاقياً (1987) . يلجأ كثــير مــن الــنقاد إلي نفس النقطة العامة ..... أطلق Heilbroner علي الإعلانــات بأنهــا " ربما تكون الأنشطة الوحيدة المدمرة لحضارة منظمات الأعمال " بسبب تأثيرها التخريبي وجهودها التي لا تلين لإغراء الناس علي تغيــير أنماط حياتهم ، ليس انطلاقاً من أية معرفة أو التمسك بقناعات عميقة

حــول " جــودة الحياة " ولكن لمجرد بيع أية سلع أو خدمات تروج لها هذه الإعلانـــات (1976) . تتمــثل شــكواه المحددة الأساسية في أن الإعلان بتقديمه ذلك السيل المتدفق من أنصاف الحقيقة ، والخداع فإنه يضعنا جميعاً فــي حالة من الشك وعدم اليقين " (1976) . استخدمت Virginia Held نقطـــة مرتبطة بنفس الموضوع عندما انتقدت الإعلانات لأنها تقلل من شأن الاستقامة الذهنية والفنية للإنسان (1984) .

علـــي الجانـــب الآخر ، يري Christopher Lasch ، أن الخطيئة الكبرى للإعلان قد تكون ميوله لترك المستهلكين غير راضين ، متبرمين ، قلقيـــن ، وفي حالة من الملل (1978) .... يتشكك المرء بأن Lasch قد يـــرفض نتائج الإعلان علي أنه بطبيعته سيئ ، حتى لو أحدثت هذه النتائج زيـــادة فـــي المـــنفعة . يتمسك نقاد ثقافة الإعلانات بنفس الشيء . يلاحظ Michael Schudson أن النقاد كمجموعة يرون أن " انبثاق ثقافة المستهلك تمـــثل انحطاطاً للطباع ، الأخلاق ، وحتى الطبيعة الإنسانية ، من أخلاقيات الإنـــتاج ذات الـــتوجه إلي العمل في الماضي ، إلي الاستهلاك ، نمط الحياة المقلق ، تمسك أخلاقي أقل في الحاضر (1984) ".

بتجمـــيع كل هذه الحالات المختلفة من نقد الإعلان تتشكل فكرة أنه يـــروج لســـلوكيات ، خبرات ، وحالات جوهرية من الشخصية والتي تعتبر غير مرغوبة أساساً ، ولذلك ، فإن الإعلان قابل للرفض لكل هذه الأسباب ، يفـــترض هـــذا الفصل أن الإعلان المناور التحايلي يخلق ثقافة الاستهلاك ، وأيضا يؤثر بشدة علي القرارات الشرائية للفرد .

وســـيلته الأساســـية لتحقيق الهدف الثاني (وربما الأول) تتمثل في ربـــط المنتج بسلع غير تسويقية مثل الجنس ، المكانة الاجتماعية ، والقوة . اســـتناداً إلي هذه الافتراضات ، يقلل الإعلان المناور التحايلي تقريبا بالتأكيد

مـــن شأن فضائل معيارية مثل الأمانة ، والخيرية في الممارسين له ، ومن المفــترض أنه يجرد جمهوره من الاعتدال ، العقلانية ، ضبط النفس ، إدارة الذات ، والاعتماد علي الذات (Rachels , 1993) .

الدفاع الأخير عن إعلانات المناورة التحايلية

مــع الأخذ في الاعتبار كل الأشياء المثارة ، تبدو الفضائل الأخلاقية لتضع الأســاس الأفضل لمهاجمة إعلانات المناورة التحايلية ، بصفة خاصة . إنها تــبدو كما لو كانت تملك القول الفصل والذي قد أربك حالات الهجوم الثلاث التــي أوردناها علي مثل هذه الإعلانات : يدعي Levitt أن الناس يريدون ويحــتاجون إلــي أوهام الإعلانات ، ولذلك فإنهم يتبنونها عن معرفة وإرادة ســواء أقــل أو أكــثر . ومع ذلك ، وكما هو الحال مع الأساسيات الأخرى للهجــوم علــي إعلانـــات المناورة التحايلية ، فليس من المفترض أن تكون الفضائل الأخلاقية نهاية المطاف . قد يعني هذا أن ادعاءات الفضيلة ، سوف يكون عليها أن تتنحى جانباً ، إذا لم يستطع البشر ببساطة تحمل الحياة بدون أوهـــام الإعلانـــات ، أو أن الإشــباع النفسي يعطي الناس كمية ضخمة من المنفعة .

علي أية حال ، لا يزال يوجد دفاع آخر ممكن عن إعلانات المناورة التحايلــية . هذا الدفاع أساساً نفعي ، ولكنه أيضا يورط إلي حد ما معاييري الأخلاقــية الثلاثة الأخرى . يظهر هذا الدفاع ، لأنه افتراضاً ، يجب مقارنة كــل معاييري مقابل الادعاءات الأخلاقية المتنافسة . لا يتحدى الدفاع بشدة التأكــيد علــي أن إعلان المناورة التحايلية سيئة وكما يفترض ، فإنه أخف الضررَين أو الشرّين .

لقــد افترضت خلال هذا الفصل ، من أجل مناقشة أن نقاد إعلانات المناورة التحايلية كانوا علي حق في تقييمهم لتأثيراته . كما قد رأينا ، هؤلاء الناس يؤكدون عادة علي أن إعلانات المناورة التحايلية تلعب دوراً مهماً في تطبيع الناس علي الاستهلاك . يعني هذا أنه بحسب رؤية النقاد للأشياء ، فإن إعلانــات المــناورة التحايلــية تعتبر محورية لوظيفة المجتمع الاستهلاكي الحديــث . ولكــن إذا كانــت إعلانات المناورة التحايلية محورية في أداء الــنظام، كيف يمكن أن تكون إدانته آمنة ؟ إذا فرض أن الإدانة فعالة ، فإن إعلانات المناورة التحايلية تختفي ، وتصبح كل الإعلانات إعلامية ، وسوف يقلــع الناس تدريجيا عن طرقهم في الاستهلاك . من المحتمل أن يخلق هذا عــدم اســتقرار اجتماعــي ، مع المزيد من التسلط الحكومي كنتيجة نهائية محــتملة . سوف يعني ذلك بدوره ، بيئة يتضاءل فيها إجمالي المنفعة أكثر مما هو عليه الوضع اليوم ، تصبح الاستقلالية للأفراد وطبيعتهم العقلانية أقل احتراماً ، والفضائل غير معترف بها .

مجموعــة الأســباب لهذه الاستنتاجات اقتصادية في المقام الأول . عــندما تــترك إعلانــات المــناورة التحايلية الميدان ، و يصبح الناس أقل اســتهلاكاً ، يجــب أن يتقهقر إجمالي الطلب والمخرجات الاقتصادية . في الوهلــة الأولي ، سوف يكون لهذا تداعيات أقل ، لأن الناس ، سوف يقيمّون الأشياء ، افتراضاً ، بصورة أقل مما عليه الوضع الآن . المشكلة تتمثل في أن الخسائر الاقتصادية من المحتمل ألا يكون توزيعها في المستقبل متساوياً : علــي سبيل المثال ، سوف يفشل بعض الأعمال ، والبعض الآخر سوف لا يفشل ، وسوف يفقد بعض الأفراد وظائفهم بينما يستمر آخرون في أعمالهم . تدفع عدم التوازنات هذه إلي عدم الاستقرار الاجتماعي من المحتمل أن تدخل

الحكومـــات لتلافـــي هذه الأوضاع والمحافظة علي النظام . قد يتضمن هذا زيادة ملحوظة في القهر الحكومي البحت .....

بحســـب معلوماتـــي ، Waide أكاديمي أخلاقيات منظمات الأعمال الوحـــيد الذي يثير هذه الأنواع من المشكلات ، ويجد نفسه بدون حلول لها . ولأنـــه يـــبدو مـــن غير المحتمل أن إعلانات المناورة التحايلية سوف ينتهي فجأة، فإن " Waide وافق أنه سوف يكون لدينا الوقت والخيال لتكييف أنفسنا علـــي العمـــل بدونها (1987) . علي الرغم من أنني أشك في أن Waide يـــبالغ فـــي التفاؤل ، فإنني لا أملك حلاً للمعضلة أيضا . ولذلك تركت نفسي مـــع الاستنتاج غير المرضي . أنه بينما قد يوفر العديد من الحجج الأخلاقية أسســـاً سليمة لمهاجمة إعلانات المناورة التحايلية ، فإن الاعتبارات المدروسة جـــيداً تؤكـــد بأنـــه لا يوجد من بين هذه الحجج ما تم فحصه بدقة . بعبارة أخـــرى، التـــبرير النهائـــي لإعلانات المناورة التحايلية قد تستمر في مكانتها كشر لابد منه .

ملاحظات ختامية

اســـتناداً إلـــي كـــل الأسباب السابقة ، لا يبدو أنه يوجد أساس محدد بصورة قاطعـــة لإدانـــة إعلانـــات المناورة التحايلية . ولكن لا يعني هذا القول بأن الممارســـة تخلـــو من المشكلات الأخلاقية . من بين حالات الهجوم الأربعة التـــي اقترحتها ، تبدو الأخلاق الفاضلة أكثرها قوة . تأتي مساهمة Kant في المرتـــبة الثانـــية اللصـــيقة ، الاستقلالية الثالثة ، ومذهب النفعية في الترتيب الرابع . في الواقع ، يمكن القول بأن مذهب النفعية قد يدعم إعلانات المناورة التحايلـــية . يكمن السبب الأساسي في أن حالات الدفاع الثلاثة عن الممارسة الأكـــثر أهمية – حجة Levitt ، التأكيد بوجود رابطة ضعيفة الأصل للرغبة

مصــــدره خـــارج الفرد والفوائد التي تترتب علي إشباعها والموقع المحوري لإعلانـــات المناورة التحايلية لنظامنا الاقتصادي – تشكل بطبيعتها منفعة أقل أو أكثر .

فـــيما عدا أصحاب مذهب المنفعة الملتزمين ، فإن إعلانات المناورة التحايلية مشكوك فيها أخلاقيا . ومع ذلك ، قد يعتمد هذا الاستنتاج بشدة علي افـتراض جوهــري تم عرضه سابقاً : إن إعلانات المناورة التحايلية تنجح عملــياً . تحديداً ، أنني افترض أن مثل هذه الإعلانات (1) تطبّع الناس علي تبنـــي نمــط الحياة الاستهلاكية (2) تؤثر بشدة علي قرارات الفرد الشرائية . ولكن ماذا يحدث ، بصفة عامة ، عندما يكون كل افتراض غير صحيح ؟ عــند الانطــباعات الأولي ، يبدو ، علي الأقل ، إذا كانت إعلانات المناورة التحايلية غير فعالة ، يتوقف مذهب النفعية ، الاستقلالية ، والأخلاق الفاضلة، بصفة عامة أن تكون أساساً لنقد هذه الإعلانات .....

ومـــع ذلك ، اعتراضات Kant علي إعلانات المناورة التحايلية ، في حالة كونها غير فعالة ، يجب أن تبقي قوية . بمقتضى هذا الافتراض ، ربما ســوف يــريد الشخص ، علي نحو لا يمكن إنكاره ، تعميم المبدأ الذي يسمح بمــثل هــذه الإعلانـــات . يضاف إلي ذلك ، عندما تفشل إعلانات المناورة التحايلـــية ببساطة ، قد يكون لأنها لم تعامل المستهلكين علي أنهم فقط وسيلة إلـــي غايـــات المعلن . ولكن مثل هذه الحجج تتجاهل مذهب النتائج العكسية القوية في أخلاق Kant التي تجعل بصورة قابلة للجدل عدم فعالية الإعلانات غــير مرتــبطة بموضوع المناقشة. الأكثر أهمية ، تتجاهل تلك الحجج تأكيد Kant علـــي الدوافــع التي يجب أن يتصرف الأفراد علي أساسها . الشيء الوحــيد الجــيد بصــورة غير مطلقه الذي يقوله Kant هو الإرادة الجيدة ، والإرادة الجـــيدة تكون جيدة ، ليس بسبب أنها منجزة ، ولكن فقط لأنها تريد

الجيد (Kant , 1964) . حتى عندما تكون إعلانات المناورة التحايلية غير ناجحـــة ، فــإن المعلنيــن يفترض أنهم يحاولون جعلها ناجحة . ما لم يعتقد المعلــنون بأن جهودهم سوف تفيد المستهلكين في النهاية ، فمن غير المحتمل أنهــم يعملــون بدافــع الإرادة الجيدة عندما يبتكرون ويستخدمون مناوراتهم التحايلية .

لذلــك ، عند بداية الفحص ، يبدو أنه عندما تكون إعلانات المناورة التحايلية غير فعالية ، فإن الاعتراضات الأخلاقية الوحيدة ذات الدلالة تنتسب إلــي Kant . (يجــب أن نضيف إلي هذه الأموال المفقودة علي الممارسة ، وأيضــا تأثــيراتها علي فضائل الممارسين لها .) ولذلك بالنسبة لأولئك الذين يــتجاهلون بأن صواب أو خطأ إعلانات المناورة التحايلية يعتمد بصورة أقل علــي الــنظرية الأخلاقــية منها في حالة المسائل التجريبية التي توجد داخل نطاق العلوم الاجتماعية .

.....كما تقترح المناقشة السابقة ، الأكثر أهمية هو المدى الذي تؤثر بــه إعلانــات المناورة التحايلية علي قرارات الشراء ، وتطبيع الأفراد علي الاســتهلاك . وحــتى إذا كان لإعلانات المناورة التحايلية عملياً تحدث تلك تحدث التأثيرات ، فسوف تبقي الموضوعات التجريبية الأخرى أقل أو أكثر . تتضــمن هذه مصداقية حجج Levitt ، الارتباط المؤكد لما يراه Galbraith بين مصدر أصل الرغبة خارج الفرد و المنفعة القليلة الناتجة عن إشباع تلك الرغــبة وإسهام إعلانات المناورة التحايلية إلي إجمالي المنتج المحلي . إنني أســلم بــان كل هذه الأسئلة من غير المحتمل أن تتم الإجابة عليها في وقت قريب .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- أعـط أمثلة للإعلانات التي تعتبرها تناور وتتحايل . هل الإعلانات تطبّع الناس على حياة الاستهلاك ؟ إلى أي حد تؤثر أو تملي علينا ما نختاره من علامة تجارة ومنتج معين ؟

2- قيم إدعاء Galbraith بأنه لأن الإعلانات تقنع أو تخلق رغبات المستهلك ، فإن تلك الرغبات ليست ملحة ، وأن إشباعها لا يحقق الكثير من المنفعة .

3- هل Levitt على حق بأن المستهلكين يريدون ويحتاجون إلى أوهام الإعلانات ؟ هل حقيقة أننا كمستهلكين لا نشتري فقط المنتج كناحية مادية ، ولكن أيضا مجموعة من الأحاسـيس المرتـبطة به عن طريق الإعلان ؟ هل توافق مع Levitt بأن التجميل والتشويش من بين أغراض الإعلانات المشروعة والمرغوبة اجتماعيا ؟ هل الوعود والصور الذهنية للإعلانات توفر لنا إشباعاً حقيقيا ؟

4- بفرض أن إعلانات المناورة التحايلية فعالة ، هل تقلل من شأن استقلالية المرء ؟ هل تروج لسلوكيات وسمات شخصية غير مرغوبة ، كما يدعي نقد الأخلاق الفاضلة ؟

5- قيم الحجة بأن إعلانات المناورة التحايلية شر لابد منه لأنه محوري بالنسبة للوظيفة المسـتمرة لنظامنا الاجتماعي الاقتصادي . هل في رأيك تلعب الإعلانات دوراً إيجابيا أو سلبياً في مجتمعنا ؟

6- هـل إعلانات المناورة التحايلية خاطئة ؟ ما الذي تراه كأقوى حجة أخلاقية ضدها ؟ نفرض أن إعلانات المناورة التحايلية لم تنجح . هل لا تزال خاطئة؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two early and influential contributions to the debate over advertising are John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Houghton Mifflin 1959), and Theodore Levitt, "The Morality (?) of Advertising," *Harvard Business Review* 48 (July-August 1970). Other important discussions are Robert L. Arrington, "Advertising and Behavior Control," *Journal of Business Ethics* 1 (February 1982); John Waide, "The Making of Self and World in Advertising," *Journal of Business Ethics* 6 (February 1987); Roger Crisp, "Persuasive Advertising, Autonomy, and the Creation of Desire," *Journal of Business Ethics* 6 (July 1987); Richard L. Lippke, "Advertising and the Social Conditions of Autonomy," *Business and Professional Ethics Journal* 8 (Winter 1989); and Andrew Gustafson, "Advertising's Impact on Morality in Society: Influencing Habits and Desires of Consumers," *Business and Society Review* 1D6 (Fall 2001).

الفصل العاشر

ما هي الحقيقة الأخلاقية لتجارة المطّلعين بالمعلومات المهمة غير العامة ؟

What is Really Unethical About Insider Trading ?

Jennifer Moore

في الولايات المتحدة الأمريكية ومعظم الدول المتقدمة تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير قانونية ، ولكن لا يوافق كل فرد على أنها خطأ أخلاقي أو يجب اعتبارها خارجة على القانون . وأولئك الذين يعتقدون يقينا أنها خاطئة ، غالبا يعطون أسبابا مختلفة لهذا التفكير . في هذا الفصل يفحص Jennifer Moore ، أستاذ القانون بجامعة Wisconsin الحجج الأكثر شهرة ضد التجارة الداخلية: أن الممارسة غير عادلة ، وأنها تتضمن سرقة المعلومات ، وأنها تضر المستثمرين العاديين . أنها تنتقد كل من هذه الحجج ، ثم تستنتج عدم كفاية أية واحدة منها لإثبات أن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير أخلاقية ، وأنها يجب أن تعتبر غير قانونية . بل استناداً إلى ذلك ، تفترض Moore ما هو خطأ حقيقي فيما يتعلق بتجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ، والسبب الواقعي لمنعها يتمثل في أنها تقلل من شأن مصداقية العلاقة التي تقع في قلب إدارة منظمات الأعمال .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- ميز بين صياغة " معلومات متساوية " وصياغة " سهول الوصول المتساوي إلى المعلومات " لحجة الإنصاف ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة.

2- اشرح حجة " حقوق الملكية " أو " سرقة المعلومات " ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة .

3- ما هما الحجتان اللتان تقومان علي الضرر ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ؟

4- ما هي مصداقية العلاقة ؟ هل مثل هذه العلاقات مهمة في منظمات الأعمال ؟ أعط مثالاً

5- تحدد Moore أربعة مواقف التي لا تصلح فيها تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة للشركة . ما هي هذه المواقف ؟

ينقسم هذا الفصل إلي جزئيين . في الجزء الأول ، ناقشت انتقاديا الحجج الأخلاقية الأساسية ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . تقع الحجج داخل فئات ثلاث رئيسية : حجج مؤسسة علي العدالة ، حجج مؤسسة علي حقوق الملكية في المعلومات ، وحجج مؤسسة علي الضرر الذي يلحق المستثمرين العاديين أو السوق ككل . إنني أزعم أن كلا من هذه الحجج بها بعض العيوب الخطيرة . لا يوجد من بين هذه العيوب واحد بذاته يوفر سببا كافياً لاعتبار تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خارجة علي القانون . لا يعني هذا ، مع ذلك ، أنه لا توجد أسباب للحظر علي الممارسة . عندما نكون قد أبعدنا الحجج غير المناسبة فإن أسباب أخرى دافعة لاعتبار تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية

غـــير العامــــة خارجــــة علي القانون تطفو علي السطح في الجزء الثاني من الفصـــل ، شـــرعت فـــي أخذ ما اعتبرته الأسباب الحقيقية للقوانين التي ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة .

يحـــتاج مصــطلح " تجـــارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامــــة " إلـــي بعض التوضيح التمهيدي . لقد قاومت بشدة مفوضية الأوراق المالية والبورصة وأيضا المحاكم الضغوط لتعريف الفكرة بوضوح . في عام 1961 ذكـــرت مفوضـــية الأوراق المالية والبورصة ، أن العالمين ببواطن الأمـــور فـــي الشـــركة – مثل أعضاء الإدارة العليا – الذي يسيطرون علي المواد ، المعلومات غير الجماهيرية مطالبون بالكشف عن تلك المعلومات أو الإحجـــام عن التجارة بها . ولكن قاعدة " الكشف أو الإحجام " قد امتدت منذ ذلـــك الحيـــن لتشمل أفراداً آخرين غير أعضاء الإدارة العليا . الأفراد الذين يحصـــلون علي معلومات من أعضاء الإدارة العليا ، وأولئك الذين يصبحون أعضـــاء إدارة علـــيا بصورة مؤقتة في نطاق ما يؤدونه من عمل للشركة ، يمكـــن أن يقوموا بدور أعضاء الإدارة العليا . في هذا الصدد " كتبة التقارير المالـــية ، وأعمـــدة الصـــحف ، ليسوا من " أعضاء الإدارة العليا " بالمعني التقنـــي، ولقـــد وجـــدوا مذنبيـــن فـــي مجال تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهـــرية غير العامة . لقد أصبح مصطلح تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهـــرية غـــير العامـــة ، بصورة متزايدة يشير إلي نوع المعلومات التي يمـــتلكها الفـــرد ، بدلاً من المهنة التي يشغلها ذلك الفرد الذي يتاجر بمقتضى تلـــك المعلومات . سوف يعكس استخدامي للمصطلح هذا الغموض . في هذا الفصـــل ، " الـــتاجر المطّلـــع " هو ذلك الشخص الذي يتاجر في المعلومات الجوهرية غير العامة – وليس بالضرورة من أعضاء الإدارة العليا في شركة ما (العالمين ببواطن الأمور) .

1 – الحجج الأخلاقية ضد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة

Ethical Arguments Against Insider Trading

ربمـا يكـون السبب الأكثر عمومية الذي أعطي للتفكير بأن تجارة المطّلعين فـي المعلومـات الجوهـرية غير العامة غير أخلاقية ، أنها " غير عادلة " الخاصية الأساسية لتجارة المطلعين بالنسبة للمؤيدين لحجة العدالة تركز علي التباين في المعلومات بين طرفي التعاملات. إنهم يقترحون بأن التجارة يجب أن تحـدث علـي " مستوي ميدان اللعب " ، وأن التباين في المعلومات يميل بالميزان في صالح أحد اللاعبين .

(طرف التعامل) وبعيداً عن الآخر . توجد صياغتين لحجة العدالة: تقـول الأولي بأن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلـة لأن الطرفيـن ليس لديهما نفس المعلومات ؛ وتقول الثانية بأن تجارة المطّلعيـن فـي المعلومات الجوهرية غير العامة غير عادلة لأن الطرفين لا يتمـتعان بنفس سهولة الوصول إلي المعلومات . دعنا نفحص الصياغتين كل منهما علي حدة .

بحسـب حجة المعلومات المتساوية ، تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهـرية غـير العامـة غـير عادلـة ، لأن أحد أطراف التعامل تنقصه المعلومـات التي لدي الطرف الآخر ، ومن ثم ، تكون هناك نقطة ضعف في تعاملـه . علـي الـرغم من أن هذه فكرة صارمة عن العدالة ، فإن لها من يؤيدونهـا ، وملامـح من وجهة النظر هذه تظهر في بعض الآراء القضائية Saul Levmore أحـد المؤيدين لحجة المعلومات المتساوية ، والذي يدعي بأن " العدالة تتحقق عندما يكون العالمون ببواطن الأمور والبعيدين عنها في

مراكــز متساوية . يعني هذا ، يكون النظام عادلاً ، إذا كان من غير المتوقع أن إحــدى الجماعــات ســوف تحسد مركز الأخرى " وبمقتضى التعريف ، يدعي Levmore أن العدالة " تعكس القاعدة الذهبية للسلوك الموضوعي " – معاملــة الآخرين كما نتمنى لأنفسنا " إذا كان Levmore علي حق ، حينئذ ، لــيس فقط تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ولكن " كل " العملــيات التي يوجد بها تباين في المعلومات تكون غير عادلة وبالتالي غير أخلاقــية . ولكــن يبدو أن هذا الإدعاء يبدو واسعاً أكثر مما ينبغي . سوف يساعد المثال التالي علي توضيح بعض المشكلات المرتبطة بهذا الإدعاء .

لنفرض أنني كنت أتجول بإحدى المدن الريفية ، ووقعت عيناي علي خــزانة أثرية ذات أدراج في مخزن حبوب لأحد الفلاحين ، وأعرف أن تلك الخــزانة ســوف تباع بحوالي 2.500 دولار في المدنية . عرضت شراءها مقــابل 75 دولاراً ، ويوافق الفلاح . لو أنه قد عرف بكم سوف أبيعها ، كان بالتأكــيد سوف يطلب سعراً أعلي – ولكنني لم اكشف عن هذه المعلومة . لقد ربحــت من ميزة معلوماتية . هل كنت غير أخلاقي ؟ أنني اشتبه بأن معظم الــناس سوف يقولون " لا " . بينما معرفة الثمن الذي سوف أبيع به الخزانة فــي المدنية في صالح الفلاح ، فإنني لست ملزماً أخلاقيا للكشف عن ذلك . لســت ملزماً أخلاقيا أن أخبر أولئك الذين يتعاملون معي بكل شئ يكون في مصلحتهم أن يعرفوه ....

بصفة عامة ، إنه فقط في حالة أن يكون من " واجبي " تجاه الطرف الآخر قانونياً الكشف عن كل المعلومات التي تكون في صالحه . في مثل هذا الموقــف ، يعــتقد الطــرف الآخر أنني أسعي إلي تحقيق مصلحته ، وأنني أخدعــه إذا لم أفعل ذلك . في مثل هذا الموقف ، عدم الكشف عن المعلومات تضليل بسبب ، علاقة الثقة والإعتمادية بين الأطراف . ولكن هذا يفترض أن

الـتجارة بالمعلومات المتاحة للعالمين ببواطن الأمور خطأ ، ليس بسبب أنها تنـتهك فكـرة العدالـة بصورة عامة ، ولكن لأن في ذلك إخلال بمصداقية الواجـب . حالات تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة التي لا يكـون فـيها إخلال بمثل هذه المصداقية في الواجب سوف لا تكون غير أخلاقية ....

يـبدو لي أن صياغة " المعلومات المتساوية " في حجة العدالة تعتبر فاشلة . ومع ذلك ، يمكن القول بأن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غـير العامـة غـير عادلة ، لأن عضو المجموعة الحرفية أو المهنية لديه معلومـات لـيس من السهل الوصول إليها بالنسبة للمستثمر العادي . بالنسبة للمؤيدين للنوع الثاني من حجة العدالة ، ليس المهم الميزة التي تتوفر للطرف الـذي لديه المعلومات ، ولكن الحقيقة في أن هذه الميزة ليست قابلة للتآكل ، بمعني أنه لا يمكن التغلب عليها بالعمل الجاد والابتكار من المستثمر العادي. بصـرف الـنظر عما يمكن أن يبذله الأخير من عمل جاد ، فإنه لا يستطيع اكتساب المعلومات غير العامة ، لأن هذه المعلومات يحميها القانون .

يـبدو أن هذا النوع من حجة العدالة مبشر بالخير ، حيث أنه يسمح للأفـراد بالاسـتفادة من المزايا المعلوماتية التي من صنعهم الذاتي ، ولكن ليس من المزايا التي تبني داخل النظام ، سوف يجد المؤيدون لحجة " سهولة الوصول المتساوية " أن تعاملي مع فلاح الخزانة غير قابل للاعتراض ، لأن المعلومـات عن الأشياء الأثرية ليست مبدئيا غير متاحة للفلاح . المشكلة مع الحجـة أن فكـرة " سهولة الوصول المتساوية " ليست واضحة تماماً . ماذا يعني بالنسبة لأثنين من الأفراد أن يكون لديهم سهولة الوصول المتساوية إلي المعلومات .

لنفرض أن مواسير الصرف الصحي في منزلي بها تسريب ، وأنني طلبـت سباكاً لإصلاحها يأخذ أتعابه نظير عمله ، ويستفيد بالميزة المعلوماتية التـي يـتفوق بهـا عليّ . لا أحد منا سوف يجد هذا التعامل غير أخلاقي . حقـيقة، لـيس لـدي " سهولة الوصول المتساوية " إلي المعلومات اللازمة لإصـلاح مواسير الصرف الصحي في ذاكرتي الحقيقية ، ولكنه في إمكاني أن أحصـل علـي هـذه المعلومات إذا أردت أن أصبح سباكاً . إن اختلاف المعلومـات فـي هذه الحالة هو ببساطة شئ ما مبني في الحقيقة القائلة بأن الـناس تخـتار أن تتخصـص في مجالات مختلفة ، ولكن عندما قد أستطيع الاختـيار في أن أصبح سباكاً ، أكون قد اخترت أن أصبح عضواً داخليا في جماعة حرفية لديه سهولة الوصول إلي معلومات يحميها القوانين ....

قـد يجادل المرء بأنه من الأسهل بالنسبة لي الوصول إلي معلومات السـباك أي سـباك ، بـدلاً من محاولة أن أكون عضواً داخليا في مجموعة حـرفة السـباكين ، حيث يوجد الكثير من السباكين الذين أستطيع أن اشتري مـنهم المعلومـات التـي أبحـث عـنها . حقيقة أن الأعضاء الداخليين في الجماعـات الحرفـية (العالمين ببواطن الحرفة) لديهم حافز قوي للاحتفاظ بمعلوماتهم لأنفسهم يمثل في حد ذاته اعتراضاً خطيراً علي التجارة الداخلية. ولكـن إذا أصـبحت التجارة داخلية قانونية ، يستطيع الأعضاء الداخليون أن يسـتفيدوا لـيس فقـط مـن التجارة بمعلوماتهم ، ولكن أيضا في بيعها إلي المشـترين الراغبيـن . يجادل المدافعون عن الممارسة أن سوق المعلومات الرائج والذي سوف يتطور بسرعة ، قد يفترض بأن مثل هذا السوق موجود بالفعل ، علي الرغم من أنه في شكل غير قانوني ومستتر .

إن الشـيء الأكثر إثارة بالنسبة لحجة العدالة ليس في أنها توفر سببا قهـريا لاعتبار تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خارجة

علـــي القـــانون ، ولكنها تقود إلي موضوعات والتي لا نستطيع تسويتها علي أســـاس مـــن الـــتجريد لمفهوم العدالة بمفرده . يثير الإدعاء بأنه يجب علي أطـــراف الـــتعامل أن يكـــون لديهم المعلومات المتساوية أو سهولة الوصول المتســـاوية إلي المعلومات بصورة لا يمكن تفاديها أسئلة حول كيفية الحصول علـــي المزايا المعلوماتية ، ومتى يصبح من حق الأفراد استخدامها من أجل التربح .

حقوق الملكية في المعلومات

كما قد أدرك الاقتصاديون والقانونيون من الأكاديميين أن المعلومات شئ ذو قـــيمة ، وأنه من الممكن النظر إليها علي أنها نوع من الملكية . نحن بالفعل نعـــامل أنواعـــاً معينة من المعلومات كملكية : أسرار التجارة ، الابتكارات ، وهكـــذا ونحمـــيها بالقـــانون . تـــزعم حجـــة حقوق الملكية أن ، المعلومات الجوهـــرية غير العامة هي أيضا نوع من الملكية ، وأن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خاطئة لأنها تتضمن انتهاكاً لحقوق الملكية .

إذا كانت المعلومات المستمدة من مركز موثوق ، نوعاً من الملكية ، فملكية من هذه ؟ كيف تصبح المعلومات متعلقة بشخص ما دون الآخر ؟ هذا الســـؤال معقـــد جداً ، لأن المعلومات تختلف في كثير من الأوجه عن أنواع أخـــرى مـــن الملكـــية للأشياء الملموسة بصورة أكبر . ولكن إحدى الحجج المقـــنعة أن المعلومات تتعلق بالأشخاص الذين يكتشفونها ، يستحدثونها ، أو يبـــتكرونها . إنهـــم يمـــتلكون ويسيطرون علي هذا الأصل ، كما يفعلون مع ملكيـــتهم للســـلع الأخرى . ولذلك ، إذا وافقت إحدى الشركات علي صفقة ، اخترعـــت منـــتجاً جديـــداً ، أو اكتشفت موارد طبيعية جديدة ، فإن لها حق

الملكـية علـي هـذه المعلومات ، ومخولة في أن تقصر استخدامها لمنفعتها الذاتية .

مـن المهـم أن تلاحظ أن هذه الملكية للشركة ذاتها (أو للمساهمين فـيها) . وليس العاملين بها بصفتهم الفردية ، هي التي لها حقوق الملكية في المعلومـات . لكي تتأكد ، إنه دائما هناك أفراد معينون في الشركة هم الذين يضـعون معـاً الصـفقة ، يخـترعون المنتج أو يكتشفون الموارد . ولكنهم قادرون علي إنجاز هذا ، فقط بسبب ما توفره لهم الشركة من القوة والسلطة. إن العامليـن في الشركة – المديرين ، الموظفين ، وأعضاء الإدارة العليا – ليسـوا مفوضـين في المعلومات بأكثر مما هم مفوضون فيه بالنسبة لأسرار تجـارة الشـركة أو حقوق براءات الاختراع علي المنتجات التي يطورونها لصالح الشركة . إنها الشركة التي جعلت من الممكن خلق المعلومات ، والتي جعلت للمعلومات قيمة بمجرد ابتكارها . وكما يقول أحد الباحثين :

– أولئك الأفراد أعضاء المنظمة الداخليون العالمين ببواطن الأمور ، إنما حصلوا علي المعلومات علي حساب المشروع وبغرض إدارة الأعمال لمصلحة كل المساهمين مع تجنيب المزايا الشخصية بعيداً كلية عن التجارة في الأوراق المالية . ليس هناك سبب يعطـي لهـؤلاء الأعضـاء الحـق في التجارة للمصلحة الشخصية استناداً إلي تلك المعلومات .....

إذا كـان هذا التحليل صحيحاً ، فإنه يفترض أن تجارة المطّلعين في المعلومـات الجوهـرية غير العامة خاطئة ، لأنها – نوع من السرقة . إنها ليسـت بالضبط مثل السرقة ، لأن الشخص الذي يستخدم المعلومات الداخلية لـم يحـرم فقط الشركة من استخدام المعلومات . ولكن حرم الشركة من أن تكـون المستخدم " الوحيد للمعلومات"، والتي تمثل في ذاتها إحدى أصولها . إن المطّلـع الداخلي الذي يتاجر بالمعلومات يعتبر مختلساً في نظر القانون . المعلومـات التـي تملكها الشركة . ويستخدمها المطّلع بطريقة ليست من بين

أغراضـــها ، بــل للــتربح الشخصـــي . لــيس مستغرباً ، أن هذا النوع من الاختلاس قد بدأ يأخذ طريقة إلي المحاكم ؛ وقد أصبح من المبررات السائدة لملاحقة حالات تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة قضائياً. في الولايات المتحدة الأمريكية ، وفي قضية Newman (17 / 20 . 664f) والتــي اشــتملت علــي مصـــرفيي اســتثمارات وتجار أوراق مالية ، قالت المحكمة، علي سبيل المثال :

– إن المدعــي عليه بالاختلاس – سرق ليستخدم ما قد سرقه بفظاعة – " معلومات غــير عامــة قــيمة أؤتمــن عليها في سرية تامة " هذا النعت يصف بصدق سلوك المتآمرين في القضية الحالية ... وذلك بتلطيخ سمعة أصحاب الأعمال الذين يعملون لديهــم كمســتودعات آمــنة لأســرار العمــلاء . لقــد غش وخدع المستأنف ضده والمشتركون معه أصحاب الأعمال هؤلاء ، كما لو كانوا بالضبط قد سرقوا أموالهم .

تلعــب نظــرية الاخــتلاس دوراً مهماً أيضا في قضية الإدعاء علي R.foster Winans المحــرّر بمجلــة Wall Street Journal الذي تاجر وســرب المعلومـــات إلي آخرين ، تلك المعلومات التي يحصل عليها لتشكل محتويات " عموده في المجلة " والذي ترجمة عنوانه " الهمس الذي يدور في الشارع " .

هذه النظرية مقنعة إلي أكبر حد ممكن . ولكنها ليست كافية لتوضيح أن تجــارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة دائما غير أخلاقية أو أنهــا يجــب أن تكــون غير قانونية . إذا كانت المعلومات الداخلية ملك للشــركة التي أنتجتها حقيقة ، حينئذ يكون استخدام تلك الملكية خاطئاً ، فقط عــندما تمــنع الشــركة استخدامها . إذا لم تمنع الشركة تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة ، فإنها تبدو مقبولة تماماً – ما لم يكن هناك أســباب أخــرى لمنعها ، مثل أنها تلحق ضرراً بالآخرين . في الواقع تمنع معظم الشركات تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . ولكن

ليس من الواضح ، إذا ما كانت تفعل ذلك لأنها لا ترغب في أن يستخدم العاملون ممتلكات الشركة للتربح ، أو أن ذلك ببساطة غير قانوني . يشير المدافعون عن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة بأن معظم الشركات لم تمنع تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة حتى وقت قريب ، عندما أصبحت اهتماما أساسياً لهيئات تنفيذ القوانين ...

سوف يكون العامل المحوري هنا موافقة أصحاب الأسهم علي السماح بتجارة المعلومات الداخلية . قد لا يرغب أصحاب الأسهم في السماح بالتجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة التي يحصل عليها العالمون ببواطن الأمور ، لأنهم قد يرغبون أن يكون وقت العاملين بالشركة كله مخصص فقط لمصلحة المساهمين . سوف نعود إلي هذه النقطة لاحقاً . ولكن إذا سمح بها المساهمون ، يبدو أنها سوف تكون مسموحاً بها . لا يزال يجادل البعض أنه لا تلزم " موافقة " أصحاب الأسهم أكثر من إخطارهم بذلك عن شرائهم أسهم الشركة . إذا لم يرغبوا في شراء أسهم الشركة التي يسمح للعاملين فيها بالتجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة فإن موافقتهم غير قائمة ، وإذا اشتروا الأسهم فيمكن القول بأنهم " موافقون " .

قد اقترح بعض الباحثين المدافعين عن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة عدداً من الأسباب التي تجعل المساهمين يدخلون في اتفاقيات تعاقدية تطوعية مع المطلعين لإعطائهم حق ملكية المعلومات الجوهرية . تتمثل حجتهم الأساسية في أن السماح بتجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة سوف يلعب دور الحافز لخلق المزيد من المعلومات – بالإضافة إلي المزيد من التفاصيل ، ابتكار منتجات جديدة ، أو الوصول إلي اكتشافات جديدة . إنهم يفترضون بأن مثل هذا الحافز سوف يخلق المزيد من الأرباح لأصحاب الأسهم في المدى الطويل .

إن إعطــاء العاملين الحق في التجارة عبر المعلومات الجوهرية غير العامة القــيمة فــي الشــركة يمكــن أن يحــل محــل الكثير من العناصر التقليدية (والمكّلفــة) فــي حزمة مكافآت العامل. على سبيل المثال ، بدلاً من إعطاء مــنح آخر العام تستطيع الشركات أن تجري مقايضة بين أن تكون المنح في شــكل أموال أو في شكل معلومات جوهرية يمكن الاتجار بها ، ومن ثم توفر الشــركة أموالهــا ويــتربح العاملون . يضاف إلي ذلك ، يفترض المدافعون والمدعمون للتجارة الداخلية أنها سوف تحسن كفاءة السوق . سوف نعود إلي هذه الادعاءات في الصفحات التالية . عندما تكون المعلومات الجوهرية شكلاً مــن الأشــكال الحقيقة للملكية فإن الشركات سوف تخّول العاملين الحق في الــتجارة في هذه المعلومات إذا اختاروا ذلك . السبب الوحيد في عدم سماح الشــركات للعاملين بالتجارة في معلوماتها ، سوف يكون أن مثل هذا السماح يرتــب أضــراراً علي مستثمرين آخرين أو علي المجتمع ككل . علي الرغم من أن مجتمعنا يقدر حقوق الملكية تقديراً عالياً ، ولكنه ليس مطلقاً . نحن لا نــتردد فــي تقيــيد حقــوق الملكية إذا كانت ممارستها تسبب أضراراً لافتة للآخرين . حينئذ ، يبدو أن السماح بتجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة يعتمد كلية علي إذا ما كانت الممارسة مؤذية .

الضرر

توجــد حجــتان ضــد تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة تستندان أساساً إلي مبدأ الضرر ، تري الادعاءات الأولي بأن الممارسة تضر بالمســتثمرين العاديين الذين ينخرطون في تجارات مع أعضاء المنظمات أو مجموعــات العالمين ببواطن الأمور ، الادعاءات الثانية تتمثل في أن تجارة المطّلعيــن فــي المعلومــات الجوهرية غير العامة تهدم ثقة المستثمرين في

السوق ، تجعلهم ينسحبون من السوق ويلحقون الضرر بالسوق ككل . سوف أتناول الحجتين علي التوالي .

علي الرغم من أن المدافعون عن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة يشيرون عادة إلي أنها " جريمة بلا ضحايا " بمعني أنها لا تلحق ضرراً بأي شخص ، فإنه ليس من الصعوبة بمكان التفكير في أمثلة لتعاملات مع المطّلعين ، والتي خرج منها المستثمرون العاديون في مواقف أسوأ . لنفرض أنني قد أعطيت تعليمات إلي سمساري لبيع أسهمي في شركة Megalith التي تباع حاليا بما قيمته 50 دولاراً للسهم ، علي أن يتم البيع عندما يصل سعر السهم إلي 60 دولاراً أو أكثر ، يعرف أحد المطّلعين أن شركة Behemoth في طريقها إلي إعلان مزايدة علي أسهم Megalith في خلال يومين ، ولقد بدأ في شراء كمية من الأسهم انطلاقاً من توقعه للمكاسب المنتظرة . وبسبب نشاطه في السوق ارتفعت أسعار أسهم Megalith إلي 65 دولاراً للسهم ، وتم تنفيذ تعليماتي بالبيع . لو أنه أحجم عن البيع ، فإن السعر كان سوف يرتفع إلي مستويات أعلي في خلال يومين ، وكنت سوف أبيع أسهمي بسعر 80 دولاراً للسهم . لأن المطّلع وظّف معلوماته الداخلية ، فقد فشلت في تحقيق المكاسب التي كان يمكن أن أحققها .

ولكن توجد أمثلة أخرى " استفاد " منها المستثمرون العاديون في تعاملاتهم مع تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة . لنفرض أنني أخبرت سمساري لبيع أسهمي في شركة Acme Corp سعرها الحالي 45 دولاراً للسهم ، علي أن تباع إذا وصل السهم إلي 40 دولاراً أو أقل . يعرف أحد المطّلعين أن هناك قضية ضخمة في طريقها إلي أن ترفع ضد شركة Acme في خلال يومين . لقد باع أسهمه مما أدى إلي نزول السعر

إلـــي 38 دولاراً ، وتـــم تنفيذ تعليماتي بالبيع . عندما رفعت القضية بصورة علنـــية بعد يومين انحدر سعر السهم إلي 25 دولاراً . لو أن المطّلع قد امتنع عن البيع (التجارة بالمعلومات) كنت قد خسرت المزيد من أموالي أكثر مما حدث . هنا قد حصّنني المطّلع من الخسارة ...

لا تشـــير حقـــيقة مكاســـب وخسائر المستثمر العادي من تجارته مع المطّلعيـــن إلي أن تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامة خالية من الأضرار ، ولكن إلي أنها ليست بصورة نظامية واستمرارية ضارة . إن تجـــارة المطّلعيـــن فـــي المعلومات الجوهرية غير العامة ليست " جريمة بلا ضـــحايا " كما يدعي المؤيدون لها ، ولكن من الصعب تحديد من هم الضحايا بالضبط ، وإلي أي مدى تعرضوا للأضرار . يجعل اشتراط القانون " الكشف أو الامتـــناع " عـــن ممارسة تجارة المطّلعين في المعلومات الجوهرية غير العامـــة تحديـــد الضـــحايا ربما أكثر تعقيداً . بينما تعتبر تجارة المطّلعين في المعلومـــات الجوهـــرية غير العامة ضارة بالنسبة لبعض المستثمرين ، فإنها بالنسبة للآخرين ليس لها تأثير بالمرة ، أن ما يسبب لهم الضرر ببساطة ليس " الحصـــول علـــي معلومـــات كاملة " حول الأسهم موضوع الدراسة . منع تجـــارة المطّلعيـــن فـــي المعلومات الجوهرية غير العامة سوف لا يمنع هذه الأضـــرار . تضـــم هذه الفئة المستثمرين الذين لا يبيعون ولا يشترون ، أو الذين يبيعون لأسباب ليس من بينها سعر السهم.

ممـــا لا شـــك فيه أن السماح بتجارة المطّلعين ببواطن الأمور سوف يجعل سوق الأوراق المالية أكثر خطورة بالنسبة للمستثمرين العاديين . حتى المدافعيـــن عن هذه الممارسة يبدو أنهم موافقون علي هذا الإدعاء . ولكن إذا ســـمح لـــتجارة المطّلعيـــن بالممارســـة علناً ، فإن المدعمين يفترضون بأن المســـاهمين ســـوف يعوضـــون نتيجة زيادة المخاطرة بطلب حصولهم علي

خصـــومات مـــن الأســـعار المعلـــنة للسهم . واختصاراً ، إذا سمح بتجارة المطلعين ، فإننا سوف نتوقع انخفاضاً عاماً في سعر الأسهم . ولكن سوف لا يلحـــق بالمســـتثمرين أضـــرار صافية . الأكثر من هذا ، سوف يترتب علي تحســـين الكفاءة جزء أكبر من " الفطيرة " لكل فرد . هذه ادعاءات تجريبية ، وأنـــا لست مؤهلاً لتحديد إذا ما كانت صحيحة . ومع ذلك ، إذا كانت بالفعل صـــحيحة ، فإنها سوف تنزع الفتيل من أحد الاعتراضات الأكثر أهمية ضد تجـــارة المطّلعيـــن علي بواطن الأمور وتوفر حجة قوية لترك السيطرة علي المعلومات الجوهرية إلي كل شركة علي حدة .

تدعي الحجة الثانية القائمة علي الضرر بأن السماح بتجارة المطلعين ببواطـــن الأمـــور ســـوف يـــؤدي إلي فقد ثقة المستثمرين العاديين بالسوق ويـــتوقفون حينئذ عن الاستثمار ، ومن ثم إلحاق الضرر بالسوق ككل . وكما قال رئيس مجلس إدارة مفوضيه الأوراق المالية والبورصة John Shad ، " عـــندما يتكون لدي الناس انطباع بأن أوراق اللعب مكشوفة لدي المنافس أو الطـــرف الآخـــر بطـــريقة أو بأخـــرى ، فسوف لا تكون لديهم الرغبة في الاســـتثمار ، أو حتى الذهاب إلي هناك . ولأن أسواق رأس المال تلعب دوراً محورياً في تخصيص الموارد في اقتصادنا ،فإن هذا الاعتراض يمثل أكثرها خطورة .

مما يضعف هذه الحجة ، أنها تعتمد علي سبيل الحصر علي مشاعر إدراكـــات المستثمر العادي ، ولا تتعرض لمسألة ما إذا كانت هذه الإدراكات مـــبررة . فـــي حالـــة أن تجارة المطّلعين تلحق الضرر حقيقة بالمستثمرين العاديـــين ، فإنه في هذه الحالة ، تصبح حجة " فقد الثقة " سببا قهريا لاعتبار تجـــارة المطّلعيـــن ببواطن الأمور خارجة علي القانون . ولكن ، كما يدعي كثـــيرون ، إذا لم تلحق الممارسة الضرر بالمستثمرين العاديين فإن الإجراء

المعقــول حينئذ ، يتطلب تثقيف المستثمرين وليس اعتبار تجارة المطّلعين في المعلومــات خارجــة علـــي القانون . ليس من الأمور العقلانية أن تزيد من أحاســيس المســتثمرين العاديـــن ، وخاصـــة إذا كانت تلك الأحاسيس غير مبررة. لا ينبغي الحكم بعدم شرعية إجراءات مسموح بها بالكامل ، فقط لأن بعــض الأفــراد (بصورة غير مبررة) يشعرون بأنهم لا يستفيدون منها . مطلــوب المــزيد مــن البحوث لتحديد تأثير تجارة المطلعين ببواطن الأمور (علي المعلومات الجوهرية) علي المستثمر العادي .

هل هناك شئ ما خطأ بالنسبة لتجارة المطلعين ببواطن الأمور ؟

Is There Anything Wrong With Inside Trading ?

إنتـــي أزعـــم بـــأن الحجج الأخلاقية الأساسية ضد تجارة المطلعين ببواطن الأمـــور (المعلومات الجوهرية) ليست كافية بذاتها للحكم علي أن الممارسة غـــير أخلاقـــية ، ويجب اعتبارها غير قانونية . أقوي الحجج هي تلك التي تعـــتمد علي فكرة الواجب محل الثقة في العمل لصالح أصحاب الأسهم ، أو علـــي فكـــرة أن المعلومات الجوهرية هي من أصول الشركة ولكن في كلتا الحجتيـــن ، يعـــتمد عـــدم السماح بتجارة المطّلعين علي الفهم التعاقدي بين الشـــركة ، المســـاهمين بهـــا ، وعمّالها . في كلتا الحالتين ، يمكن أن يحدث التعديل في هذا الفهم تغييرا في الموقف الأخلاقي لتجارة المطلعين .

هـــل يعنـــي هـــذا عدم وجود شئ خطأ في تجارة المطلعين ببواطن الأمـــور (المعلومـــات الجوهـــرية غير العامة) ؟ " لا " . إذا كانت تجارة المطلعيـــن غـــير أخلاقـــية ، فإنهـــا كذلـــك في سياق العلاقة بين الشركة ،

المســـاهمين بهـــا ، وعمّالهـــا . من الممكن تغيير هذا السياق بطريقة تجعل الممارسة مسموحاً بها. ولكن هل " يجب " تغيير السياق ؟ سوف افترض أنه لا يجـــب ، لأنه يهدد مصداقية العلاقة التي تعتبر جوهرية لإدارة الأعمال ، فإنني اعــتقد ، أن الســـماح بتجارة المطلعين ليست في مصلحة الشركة ، المساهمين بها أو المجتمع بصفة عامة .

تعنـــي مصــــداقية العلاقات ، أنها علاقات من الثقة والإعتمادية التي يعمـــل مـــن خلالهـــا أحد الأطراف لمصلحة الطرف الآخر . أنها تظهر في الكثير من السياقات ، ولكنها جوهرية تماماً لإدارة الأعمال في مجتمع معقد . تســـمح مصــــداقية العلاقات للأطراف ذوي التباين في الموارد ، المهارات ، والمعلومــــات أن يتعاونوا في مجتمع منتج . إن المساهمين الذين يرغبون في الاستثمار في منظمات الأعمال ، ولكنهم ، علي سبيل المثال ، لا يستطيعون، أو لا يرغـــبون فـــي إدارة استثماراتهم بأنفسهم ،فإنهم يستأجرون من يديرها لحســـابهم . يصبح المديرون ، أعضاء الإدارة العليا ، وإلي حد ما ، العاملون الآخـــرون موضــــع ثقة بالنسبة للشركة التي يديرونها ، وللمساهمين في تلك الشركة .

مصـــداقية العلاقـــة هـــي من بين الالتزامات القانونية والأخلاقية . تســـتلزم المصداقية من الأفراد العمل لمصلحة أولئك الذين يعتمدون عليها ، حـــتى لـــو كانـــت تلك المصالح لا تتفق مع مصالح القائمين بالعمل الذاتية . نمطـــيا ، مع ذلك ،تبني مصداقية العلاقات لكي لا تتعارض مصالح الطرف الـــذي يمنح المصداقية والطرف الذي يلتزم بمتطلباتها إلي أقصي حد ممكن. تصـــبح علاقـــة المصــــداقية مهـــددة ، حيـــث تتـــنافس أو تتصارع مصالح الطرفين.....

لا يجـادل المؤيـدون لـتجارة المطلعّين بصورة واضحة فيما يتعلق بمصـداقية العلاقـة. علـي العكـس من ذلك ، إنهم يفترضون بأن السماح بممارسـة تجـارة المطلعيـن سوف " تزيد " من احتمال أن العاملين سوف يعملـون مـن أجل مصلحة المساهمين ومصلحة شركاتهم . لقد لمسنا بالفعل الحجة الأساسية لهذا الإدعاء . يزعم بعض الباحثين – كما سبق القول – إن إعطاء العاملين الحق في التجارة في المعلومات الجوهرية غير العامة سوف يـزودهم بحافز قوي للقيام بالأنشطة الابتكارية وأفكار المشروعات المربحة للشـركة التي يعملون لديها إنه سوف يشجع علي اختراعات جديدة ، صفقات مبـتكرة ، وممارسـات إداريـة جديدة ناجحة ، ومن شأن هذا أن يزيد من أرباح، قوة ، والتنافسية الشاملة للشركة . يذهب هؤلاء الباحثون إلي أبعد من هـذا حيـث يقـررون بأن إعطاء العاملين الحق في التجارة عبر المعلومات الجوهـرية غـير العامـة المـتاحة لهم في شركتهم ، هو الطريقة المناسبة لـتعويض أصـحاب أنشـطة المبادرات المربحة . إذا لم تكن هناك طريقة موجـودة بـالفعل لمكافأة أصحاب أنشطة المبادرات المربحة ، فإنهم سوف يخـتفون مـن علي مسرح الشركة . يقدم صاحب نشاط المبادرات المربحة مسـاهمة لا تقدر بثمن للشركة وللمساهمين بها ، وأن اختفاءه ، سوف يلحق بدون شكل ضرراً خطيراً .

ومـع ذلـك ، إذا كان السماح بتجارة المطلعين علي بواطن الأمور يـنجح بالطـريقة التي يفترضها المؤيدون ، فإنه حينئذ يجب أن يكون هناك تـرابط بين التربح الذي يحصل عليه المطّلعون علي المعلومات والمتاجرون بهـا ، تـرابطاً مباشراً ومستمراً ، وبين الأداء الذي يفيد الشركة . ليس من الواضـح بالمرة أن هذه هي الحالة – في الواقع ، توجد أدلة تثبت أن العكس هو الصحيح . يبدو أن هناك طرقا كثيرة للتربح من تجارة المطّلعين ببواطن

الأمـــور ، وخاصـــة المعلومات التي لا تفيد الشركة بالمرة . أذكر فيما يلي أربـــع إمكانـــيات . اثـــنان مـــنها (2و3) ببساطة طرق يستطيع من خلال المطّلعـــون التربح بدون إفادة الشركة ، مع افتراض بأن السماح للتجارة في المعلومات التي يقوم بها المطلعّون ببواطن الأمور يمثل حافزاً ضعيفاً للأداء، ويفشـــل إلي حد كبير في الربط بين مصالح المديرين ، أعضاء الإدارة العليا والعامليـــن وبيـــن مصـــالح الشركة ككل . الإمكانيات الأخرى (1و4) هي عمليا ضارة بالشركة ، وتثير صراعات المصالح ، وتعمل بجدية علي التقليل من شأن مصداقية العلاقة .

1- يمـــيل المؤيـــدون لـــتجارة المطلعين علي المعلومات الجوهرية غير العامـــة إلـــي الحديـــث كمـــا لـــو أن كل المعلومات إيجابية . تعني المعلومات في قاموس المدافعين دائما علي أنها تهتم بصفقة جديدة ، طـــريقة جديـــدة وفعالة في إدارة الأعمال ، أو منتج جديد . إذا كان ذلك صحيحاً ، فإن السماح بالتجارة باستخدام المعلومات الداخلية في الشـــركة ، قـــد يوفـــر حافزاً علي العمل ربما بجدية أكبر من أجل مصـــلحة الشـــركة . ولكن المعلومات يمكن أن تعني أيضا أخباراً " سـيئة " – قضـــية قانونية ضخمة ، منتج ذو جودة ضعيفة أو غير آمن، أو أداء أقل من المتوقع . مثل هذه المعلومات السلبية يمكن أن تكـــون ذات قـــيمة للمطلـــع ببواطن الأمور بنفس أهمية المعلومات الإيجابـــية . إذا كانـــت حرية التجارة باستخدام المعلومات الإيجابية يشـــجع علي التصرفات ذات الفائدة للشركة ، حينئذ وبنفس المنطق ، حـــرية الـــتجارة باستخدام المعلومات السلبية تشجع علي التصرفات التـــي ســـوف تلحق الضرر بالشركة . في أقل الاحتمالات ، السماح للعامليـــن بالـــتربح مـــن الأضرار التي تلحق بالشركة تقلل الحوافز

للعمــل علـــي تفــادي تلـــك الأضرار . السماح بالتجارة باستخدام المعلومات السلبية يحرك بصورة لا يمكن تفاديها صراع المصالح . لـــم يجـــب المدافعون عن تجارة المطلعين بصورة مرضية علي هذا الاعتراض .

2- يفـــترض المدافعـــون عن تجارة المطلعين أيضا أن الطريقة الأسهل للتربح من المعلومات الجوهرية غير العامة في الشركة أن " تخلق " تلـــك المعلومـــات . ولكـــن لـــيس من الواضح بالمرة إذا كان هذا صـــحيحاً. المشاركة في وضع صفقة ، اختراع منتج جديد ، وبعض الأنشطة الإنتاجية الأخرى التي تضيف قيمة إلي الشركة تتطلب عادة اســـتثمار مهم في الوقت وفي الطاقة . بالنسبة للعامل الذي في وضع وظيفـــي جيد ، سوف يكون من السهل عليه جداً أن يبدأ في إطلاق إشاعة بأن الشركة لديها منتج جديد ، أو أنها علي وشك الإعلان عن صـــفقة ، بـــدلاً مـــن أن يجلس لكي ينتج أياً منهما – وسوف يكون بالتأكـــيد مـــربحاً بالنسبة للعامل . إذا كان السماح بتجارة المطلعين ببواطن الأمور يوفر حافزاً لخلق المعلومات المنتجة ، يبدو أنه يوفر حافـــزاً أكـــبر لابتكار المعلومات غير المنتجة ، أو التحايلات علي الأسهم . إن اختراع المعلومات ليس في مصلحة الشركة أو المجتمع ككل بصفة عامة .

3- وحـــتى إذا لـــم تثر المعلومات السلبية أو المزيفة أية مشكلات ، فإن حجـــة الحوافـــز بالنســـبة لتجارة المطلعين تتجاهل الصعوبات التي يثـــيرها " راكبو الموجة " – أولئك الذين لا يساهمون بالفعل في خلق المعلومات ، ولكنهم مع ذلك علي دراية تامة بها ويستطيعون التربح باســـتخدامها – مـــا لـــم يـــتم استبعاد الذين لم يساهموا من التجارة

بالمعلومات المتاحة ، فسوف لا يكون هناك حوافز لإنتاج المعلومات المطلوبة ، إنها لن تخلق أو تبتكر بالمرة .

4- أخيراً ، السماح بالتجارة في المعلومات الداخلية سوف يتجه إلي انحراف اهتمام العاملين من إدارة أعمال الشركة اليومية ، والتركيز علي التغيرات الإيجابية أو السلبية الضخمة التي تؤدي إلي التربح الكبير من عمليات تجارة معلومات المطلعين ببواطن الأمور . قد لا يكون هذا صحيحا إذا استطاع المرء أن يتربح بالمعلومات الداخلية والمتعلقة بكفاءة التشغيل اليومية ، جودة المنتج التقليدية المستمرة ، أو ميزانية التشغيل ذات التقشف المستمر ، ولكن هذه الأشياء لا تولّد نوع المعلومات التي تحقق للتجار المطلعين علي بواطن الأمور أرباحاً ضخمة . تأتي أرباح المطلعين من التغيرات الجذرية ، من " الأخبار " . وليس من الأداء المتواصل طويل الأجل . إذا كان لدي الشركة ومساهميها اهتمام حقيقي بمثل هذا الأداء ، حينئذ يكون السماح لتجارة المطّلعين يخلق صراع المصالح بالنسبة للمطلعين . من المحتمل أن تؤثر القدرة علي تجارة المطّلعين علي أنواع المعلومات التي يعلن عنها المسئولون بالشركة للجمهور ، وتوقيت هذا الإعلان ، مما يجعل من المحتمل أن تكون المعلومات وتوقيت الإعلان عنها غير مناسب للشركة . وتبقي مشكلات المعلومات الزائفة أو السلبية قائمة .

إذا كانت الحجج التي أعطيت سابقاً صحيحة ، فإن السماح بتجارة المطلعين علي المعلومات الجوهرية غير العامة الداخلية لا يزيد من احتمال أن المطّلعين سوف يعملون لصالح الشركة ومساهميها . في بعض الحالات ، إنها تسبب عمليا صراعات المصالح ، وتقلل من شأن مصداقية العلاقة

اللازمـــة لإدارة الشـــركة . يعطي هذا الإدعاء بدوره سببا وجيها لكي تمنع الشـــركات هذه الممارسات . ولكن تظل تجارة المطّلعين علي بواطن الأمور (المعلومـــات الجوهـــرية غـــير العامـــة الداخلية) أساساً مسألة خاصة بين الشـــركات ، مساهميها ، والعاملين لديها . من المناسب طرح السؤال لماذا ، إذا أخذنـــا هـــذه الحقيقة عن تجارة المطلعين في الاعتبار ، نجد أن الممارسة يجب أن تكون غير قانونية . إذا كانت أساساً مصالح الشركة والمساهمين بها هـــي التـــي تـــتعرض للـــتهديد من جراء تجارة المطلعين ، لماذا لا تتحمل الشـــركات بأنفســـها عبء الخطر القانوني ؟ لماذا تشترك مفوضية الأوراق المالـــية والبورصـــة ؟ يوجـــد سببان محتملان لاستمرار تدعيم القانون لمنع تجارة المطلعين في المعلومات . السبب الأول ، أنه حتى إذا رغبت الشركات لمنع تجارة المطلّعين ، فإن الشركات بصفتها الذاتية ليس لديها المواد لتطبيق هـــذا بفعالـــية . الســـبب الثانـــي ، المجـــتمع ذاته له مصلحة في مصداقية العلاقة......

فكـــرة مصداقية الالتزام بالواجب التي يدين بها المديرون والعاملون الآخـــرون للشركة ومساهميها فكرة تحظى بالاحترام والتقدير في مجتمعنا ، لمـــا لهـــا مـــن تاريخ طويل في أداء الشركات . تقريبا ، تتطلب كل أنشطتنا المهمـــة بعض أنواع التعاون ، الثقة ، الاعتماد علي الآخرين ، والقدرة علي أن يعمـــل الشـــخص لصالح شخص آخر – حيث المصداقية – كأساس لهذا الـــتعاون . يؤسس دور المديرين ، كأفراد موضع ثقة للشركات وللمساهمين علي حقوق ملكية المساهمين . إنهم المالكون للشركة ، ويتحملون الخسارات الباقـــية علـــي الشـــركة ، ومـــن ثـــم ، يكون لهم الحق في أن تدار لخدمة مصالحهم. تساهم أيضا علاقة المصداقية في الكفاءة ، حيث أنها تشجع أولئك الذيـــن علي استعداد للخاطرة بوضع مواردهم في أيدي أولئك الذين يتمتعون

بالخبرة اللازمة لتعظيم فائدتهم . بينما تتعرض " نظرية المساهم " في الشركة للتحدي في السنوات الأخيرة ، وذلك ، من الأفراد الذي يزعمون أن مفهوم المصداقية يجب أن يتسع مداه ليشمل أصحاب المصلحة الآخرين في الشركة . لم أسمع أحد يجادل في أن فكرة مصداقية التزام المديرين يجب التخلص منها نهائيا ، وأن المديرين يجب أن يبدعوا في العمل أساساً لمصلحتهم الذاتية .

الاستنتاج

لقد جادلت أن السبب وراء منع تجارة المطلعين أنها تهدم علاقة المصداقية التي تقع في قلب منظمات منظمات الأعمال في مجتمعنا . ما تكرر سماعه كثيرا حول الحجج الأخلاقية القائمة علي العدالة ، حقوق الملكية في المعلومات ، والضرر الذي يلحق المستثمرين العاديين ليست حججاً دافعة . تبدو بالنسبة لي حجة العدالة الأقل إقناعا . الإدعاء بأن المطلّع علي بواطن الأمور يجب أن يكشف عن كل شئ يكون في مصلحة الطرف الآخر أن يعرفه ، يبدو التمسك به فقط في حالة أن يكون المطلع مدينا للطرف الآخر بمصداقية الالتزام بالواجب . ولكن هذه ليست حجة " عدالة " بالمرة . وبالمثل ، نظرية" الاختلاس " تكون فقط مقنعة إذا استطعنا أن نقدم أسباباً للشركات بعدم إعطاء الحق للتجارة بالمعلومات غير العامة لأفرادها المطلعين علي بواطن الأمور . لقد وجدت في النهاية أن السماح بمثل هذه التجارة يهدد علاقة المصداقية . إنني أعتقد يقيناً بأن رفع الحظر عن تجارة المطلعين على بواطن الأمور سوف يلحق أضراراً بالمساهمين ، الشركات ، والمجتمع بصفة عامة . ولكن مرة أخرى ، تعزي هذه الأضرار إلي الشروخ التي يحدثها السماح بتجارة المطّلعين في علاقة المصداقية ، أكثر منها في

حالــة الــتجارة الفعلــية مع المطّلعين . اختصاراً ، انتهاك مصداقية الالتزام بالواجب يقع في صدر قائمة ذنوب تجارة المطلعين ببواطن الأمور .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- هل وجدت نقد Moore لحجة العدالة مقنعاً ، أم أن هناك شيئا ما غير عادل أو غير أخلاقــي حول التعاملات بين الأطراف التي تنقصها المعلومات المتساوية أو سهولة الوصول المتساوية إلي المعلومات ؟

2- عندما تكون تجارة المطلعين قانونية ، حينئذ تترك للشركات كل علي حدة ومساهميها لــتقرير الســماح بهــا مــن عدمه . هل سوف يكون السماح بتجارة المطلعين من مصلحتها ؟ اشرح لماذا " نعم " ولماذا " لا "

3- هل تجارة المطلعين " جريمة بلا ضحايا " ؟ هل تضر بالمستثمر العادي ؟ هل السماح بها يخرب ثقة المستثمرين في سوق الأوراق المالية ؟

4- هــل الســماح بــتجارة المطلعين لها نتائج جيدة أو نتائج سيئة علي الشركات ؟ هل سوف تضعف أو حتى تقلل من شأن مصداقية العلاقة التي تعتقد Moore بأنها تقع في قلب إدارة الأعمال ؟

5- هــل قد أهملت Moore أية حجج أو اعتبارات وثيقة الصلة بالموضوع سواء مع أو ضــد تجــارة المطلعين ؟ هل تعتقد بأن تجارة المطلعين ببواطن الأمور خاطئة ؟ هل تعتقد أنها سوف تظل غير قانونية ؟

اقتراحات لمزيد من القراءة

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Tibor Machan, "What is Morally Right with Insider Trading," *Public Affairs Quarterly* 10 (April 1996) provides a succinct, libertarian defense of insider trading, while Patricia H. Werhane argues against it in "The Ethics of Insider Trading," *Journal of Business Ethics* 8 (November 1989). In "Justice and Insider Trading," *Journal of Applied Philosophy* 10, no. 2 (1993), Richard L Lippke assesses insider trading from a broader moral and socioeconomic perspective. Two economists look at the issue in Yulong Ma and Huey-Lian Sun, "Where Should the Line Be Drawn on Insider Trading Ethics?" *Journal of Business Ethics* 17 (January 1998).

الفصل الحادي عشر

منظمات الأعمال والأخلاقيات البيئية

Business and Environmental Ethics
W. Michael Hoffman

يزعم W. Michael Hoffman أستاذ الفلسفة بجامعة Bentley بأن منظمات الأعمال عليها مسـئولية أخلاقـية تجاه البيئة تذهب إلي أبعد من مجرد إطاعة قوانين البيئة ، وأنها يجب أن تشـارك بحيوية وروح إبتكارية في حل مشكلاتنا البيئية . للاطمئنان ، يمكن أن تسير الربحية وحمايـة البيئة جنبا إلي جنب . ومع ذلك ، يفترض Hoffman وجود خطر في دعوة منظمات الأعمال إلي القضية البيئية بصفة فردية علي أساس المصلحة الذاتية ، كما هو الحال في وجود خطـر فـي تشجيع منظمات الأعمال علي التصرف الأخلاقي فقط انطلاقاً من أن الأخلاق الجيدة تعنـي دوافـر أعمـال جـيدة . علي الرغم من أن Hoffman يوافق علي أن الفهم المستنير للمصـلحة الذاتـية للإنسان يمكن أن تبرر السياسات التي تحافظ علي البيئة ، وتحميها ، ومع ذلك، نجد Hoffman يدافع عن التركيز علي المنهج البيولوجي ، بدلاً من التركيز علي المنهج البشري إلي الأخلاقيات البيئية .

أشياء تؤخذ في الاعتبار

1- يؤكد Norman Bowie علي نقطتين حول منظمات الأعمال والبيئة . ما هما ؟

2- يكتب Hoffman بأن Bowie يستجيب لموقفين متناقضين . اشرح ما هما ؟

3- مـا هي استجابة Hoffman للزعم بأن العبء الحقيقي لإحداث تغيير في البيئة يقع علي عاتق المستهلكين وليس الشركات ؟

4- اشـرح لماذا Hoffman يعارض تأسيس أخلاقيات منظمات الأعمال علي فكرة أن " الأخلاق الجيدة تعني دوافر أعمال جيدة " .

5- مـا الفـرق بين التركيز علي المنهج البيولوجي ، والتركيز علي منهج الإنسان إلي أخلاقيات البيئة ؟ ما المسألة التي أثارها مثل " الرجل الأخير " .

لقـد قـال Albert Gore ، " الحقيقة في أننا نواجه أزمة بيئية غير مسبوقة في العصور التاريخية لم تعد موضوعاً قابلاً لأي جدل في الاعتراف بـه " ... أن المشـكلة الآن ليسـت في وجود أزمة ، ولكن في كيف سوف نعالجهـا . سوف يكون هذا هو النقطة المحورية في حوار السياسة العامة ، والـذي يتطلـب المشاركة الكاملة من جانب عنصرين مؤثرين في الحوار – مـنظمات الأعمـال والحكومـة . يجب أن يوضح الحوار مثل هذه الأسئلة المحوريـة : (1) ما هو الالتزام الذي علي منظمات الأعمال للمساعدة علي تـناول أزمتـنا البيئـية ؟ (2) مـا العلاقة الصحيحة بين منظمات الأعمال والحكومـة ، وخاصة عندما نواجه مشكلة اجتماعية في جسامة الأزمة البيئية ؟ (3) ما الأساس المنطقي الذي يجب استخدامه لاتخاذ وتبرير القرارات التي تحمـي البيـئة ؟ لـم تجب بعد الشركات والمجتمع علي هذه الأسئلة إجابات مقـنعة . فـي القسـم الأول من هذا الفصل ، سوف أتناول بإيجاز السؤالين الأوليـين . في القسمين الأخيرين سوف أقول القليل من الأشياء عن السؤال الثالث .

القسم الأول

قد قدم Norman Bowie بعض الإجابات علي السؤالين الأوليين .

- لـيس علـي منظمات الأعمال أية التزامات لحماية البيئة أكثر ، وفوق ما يفرضه القـانون ؛ ومـع ذلـك ، علـيها التزام أخلاقي لتفادي التدخل في الميدان السياسي لإضعاف أو هزيمة التشريعات البيئية"[1] .

أنني لا أتفق مع Bowie حول السببين .

نقطـة Bowie الأولـي تنسـب إلي Friedman [2] إن المسئولية الاجتماعـية التـي تقـع علي عاتق منظمات الأعمال تتمثل في إنتاج السلع

والخدمات ، وتحقيق الأرباح لمساهميها ، أثناء مبارياتها طبقا لقواعد الملعب علـــي مستوي السوق . تضع الحكومات والمحاكم هذه القواعد ، بما في ذلك تلـــك التـــي تحمـــي البيئة . القيام بأكثر مما تتطلبه هذه القواعد ، طبقا لهذا الوضـــع يعتـــبر غير عادل بالنسبة لمنظمات الأعمال . لكي تؤدي كل شركة مهمتها الصحيحة يجب أن تستجيب للسوق ، وأن تعمل في نفس الميدان الذي يعمل فيه منافسيها . وكما قال Bowie :

- النصيحة هنا للمساعدة علي حل مشكلات المجتمع (بما في ذلك استنزاف الموارد الطبيعية والتلوث بشكل طلبات مستحيلة علي الشركات ، لأنها تتجاهل علي المستوي العملي تأثير مثل هذه الأنشطة علي الأرباح [3] .

استناداً إلي ادعاءات Bowie ، إذا لم يكن المستهلكون علي استعداد لـــتحمل تكلفـــة واستخدام المنتجات والإجراءات الصديقة للبيئة ، حينئذ تكون منظمات الأعمال غير مسئولة عن الاستجابة أو تصحيح أخطاء السوق .

تـــنطلق النقطة الثانية التي أثارها Bowie بصورة جذرية من موقفه التقلـــيدي حيـــث يدعي أنه لا ينبغي علي منظمات الأعمال أن تمارس التأثير بطـــريقة أو بأخـــرى ضـــد الحكومات في سعيها لوضع التشريعات البيئية . الاقتباس من Bowie :

- يحـــاول الكثـــير من منظمات الأعمال صنع الكعكة الخاصة بها وأكلها أيضا ، إنها تفترض بأن وظيفة الحكومات تصحيح فشل السوق ، ولذلك تستخدم تأثيرها وأموالها لهزيمة أو تمييع التشريعات التي تهدف إلي المحافظة علي البيئة وحمايتها [4] .

يوصـــي Bowie بهـــذا الاقتـــناع فـــي ممارسة التأثير علي إصدار التشـــريعات فقـــط فـــي حالة القوانين البيئية . إنه مهتم بصفة خاصة ، بأن السياســـيين يقظـــون لمسألة إعادة انتخابهم ، ومن ثم يترددون كثيراً لتمرير التشـــريعات البيئـــية التي يترتب عليها تكاليف ضـــخمة مباشرة ، وفي معظم

الحالات مزايا طويلة الأجل جداً . يجعل هذا التزام منظمات الأعمال بالإحجام عن معارضة مثل هذه التشريعات مسألة مبررة بصفة خاصة .

أنني أستطيع أن أفهم لماذا يفترض Bowie هذه النقاط . إنه يبدو مستجيباً لمنهجين علي طرفي نقيض ، كل منهما غير ملائم . دعني أوضح هذا التناقض بسرد القصتين التاليتين

لقد حكي هذه القصة إلي الأستاذ George Cabot lodge أستاذ إدارة الأعمال في جامعة هارفارد ، صديق له يمتلك شركة لصناعة الورق تقع علي ضفتي مجري نهر New England . في " يوم الأرض " الأول في عام 1970 ، كان صديقه مقتنعاً بسبب حماية البيئة . بدأ مصمماً علي إيقاف الصرف الصناعي الملوث من شركته إلي مجري النهر ، وسار في طريق وضع إيمانه الجديد موضع التنفيذ . فيما بعد علم Lodge بأن صديقه قد أفلس ، ولذلك ذهب ليتحرى الحقيقة . انطلاقا من نقائه الأخلاقي ، أخبر الصديق Lodge أنه قد أنفق الملايين لإيقاف التلوث ، ولذلك لم يعد قادراً علي منافسة الشركات الأخرى التي لم تسر علي منهجه . لقد تدهورت اقتصاديات الشركة ، فقد أكثر من 500 عامل وظائفهم ، وبقي المجري ملوثاً.

وعندما سأل Lodge لماذا لم يطلب صديقه المساعدة من حكومة الولاية أو الحكومة الفيدرالية لتطبيق المعايير الصارمة علي كل الأفراد (وكل الشركات) . أجاب الرجل بأن ذلك ليس الطريق التي تسير فيه " أمريكا " ، وأن الحكومة لا ينبغي أن تتدخل في أنشطة الشركات ، وأن المشروع الخاص يستطيع أن يؤدي وظائفه بمفرده . وفي الواقع كان يشعر بأنها المسئولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال التي تحل المشكلات البيئية ، ولذلك كان فخوراً ، بأنه قد قدم مثالاً للآخرين لكي يتبعوه .

تحمـل القصـة الثانـية النقيض الآخر . منذ سنوات مضت أجرى برنامج يطلـق علـيه " ستون دقيقة " مقابلة مع مدير شركة كيميائية والتي كانـت تلقي بنفاياتها في نهر في شمال مدينة " نيويورك " . في ذلك الوقت ، كـان إلقاء النفايات في النهر قانونيا ، رغم وجود مشروع قانون بمنعه ، كان يتأرجح في الكونجرس . أشار المدير بأنه كان يأمل أن يصدر القانون ، وأنه كان سوف يدعمه بالتأكيد كمواطن مسئول . ومع ذلك ، قال أيضا ، أنه وافق علـي جهود شركته لهزيمة مشروع القانون ، وعلي سياسة الشركة في إلقاء المخلفـات والصـرف الصـناعي في مجري النهر . وعموما ، أليس الدور الصـحيح لمـنظمات الأعمـال أن تحقق أقصي أرباح ممكنة داخل الحدود القانونـية؟ أن إصـدار القوانين – وضع قواعد المباراة – هو دور الحكومة ولـيس مـنظمات الأعمال . بينما كان يرتدي قبعة شركته كان عليه واجب يؤديه ، حتى إذا كان ذلك يعني شيئا ما يعارضه بشده كمواطن عادي .

تكشـف تلـك القصتين عن إجابات غير صحيحة علي الأسئلة التي طرحـت سـابقاً ، حيث يأتي البرهان من حقيقة أنه لم يصبح مجري New England أو نهـر مدينة " نيويورك " أكثر نظافة . تتجه نقاط Bowie إلي الجمـع بين النقيضين . ولكن لتفادي هذا التضاد ، كما فعل Bowie ، يغفل الفشل الحقيقي الإداري والأخلاقي في القصتين . علي الرغم من أن صاحب شـركة الـورق ، ومديـر الشـركة الكيميائـية لها آراء مختلفة جذرياً عن مسـئوليات منظمات الأعمال الأخلاقية ، فإن كلاهما رأي منظمات الأعمال والحكومـة يؤديـان أدواراً منفصـلة كل منهما عن الأخرى ، ولم يشعر أي واحـد مـنهما بأنه ينبغي علي منظمات الأعمال أن تتعاون مع الحكومة لحل المشكلات البيئية .

إذا كانت حركة أخلاقيات منظمات الأعمال قد قادتنا إلي مكان ما في خلال الخمس عشرة سنة الماضية ، فإنه الوضع الذي تكون فيه منظمات الأعمال مسئولة أخلاقيا في أن تصبح شريك أكثر نشاطاً في التعامل مع القضايا الاجتماعية . يجب علي منظمات الأعمال أن تجد الطرق المبتكرة لكي تصبح جزءاً من الحل بدلاً من أن تكون جزءاً من المشكلة . كما يفترض Ken Goodpaster وآخرون في أن الشركات يمكنها ويجب أن تنمي ضميرها – وهذا يتضمن الضمير البيئي[5] . لا ينبغي أن تعزل الشركات نفسها عن المشاركة في حل مشكلاتنا البيئية ، تاركين الحل للآخرين لكي يجدوا الإجابات ويخبرونها بما لا ينبغي عليها عمله .

لدي الشركات ما هو خاص بها من المعرفة ، الخبرة ، والموارد ، والذي يعتبر ذا قيمة عالية في التعامل مع الأزمة البيئية . يحتاج المجتمع إلي الرؤية والتعاون الأخلاقي من كل أعضائه لحل مشكلاته الأكثر إلحاحاً ، وخاصة تلك التي تتضمن بقاء كوكبنا ذاته . يجب أن تعمل منظمات الأعمال مع الحكومة وصولاً إلي الحلول الملائمة . يجب أن تعمل علي التأثير علي المشرعين من أجل قوانين بيئية جيدة ، وضد القوانين السيئة ، وليس عزل نفسها بعيداً عن العملية التشريعية كما يقترح Bowie . لا ينبغي أن يكون وهماً أخلاقيا ، وتحاول أن تذهب إليه بمفردها ، كما حاول أن يفعل صاحب شركة الورق ، ولا ينبغي أن يكون التصرف غير موثوق به أخلاقيا وتحارب ضد ما تعتقد الشركة أنه سياسة سليمة بيئيا كما فعل مدير شركة الكيماويات . بدلاً من ذلك ، يجب أن تطور منظمات الأعمال وتثبت القيادة الأخلاقية .

توجد أمثلة لشركات تثبت مثل هذه القيادة ، حتى عندما يكون في ذلك مخاطرة لمصلحتها الذاتية . في مجال القيادة الأخلاقية البيئية ، يجب أن

يذكر المرء شركة Dupont التي أوقف منتجاتها من مادة "الفيريون Freon" والتـــي كان حجم أعمالها في هذا النشاط 750 مليون دولار ، بسبب تأثيرات مادة الفيريون السلبية المحتملة علي طبقة الأوزون . ولكن قد يجادل البعض، كما يفعل Bowie أن العبء الحقيقي لإحداث تغيير في البيئة يقع علي عاتق المســتهلك ، ولــيس علـــي الشركات . إذا كنا نحن كمستهلكين علي استعداد لقــبول الضرر الذي يلحق بالبيئة بتدعيم المنتجات غير الصديقة للبيئة ، فلن يكــون هــناك التزام علي الشركات للتغير ، عندما تكون مطيعة للقانون . قد يكون ما هو أكثر من ذلك ، كما يذهب الافتراض عندما تخاطر الشركات أو تضحي بالأرباح وتطيع القانون .

لا يجــب أن تــترك الأنشــطة التي تؤثر علي البيئة . لتقديرنا نحن كمســتهلكين فــي أن نتســامح أو نقبل . إن القيام بهذا سوف يعني استخدام طــريقة تفكــير تعــتمد علي السوق لاتخاذ قرار في صالح الموضوع والذي يجــب أن يــتم تحديــد القــرار الخاص به استناداً إلي مسئولياتنا الأخلاقية كأعضاء في تجمّع اجتماعي .

الأكــثر مــن هــذا ، لا يصــنع المستهلكون المنتجات ، أو يوفرون الخدمــات ، أو يصــدرون التشــريعات التي يمكن أن تكون صديقة أو غير صــديقة للبيئة . إن جهود المقاطعات الأساسية التأثير علي التشريعات مهمة جــداً ، ولكنــنا نحــتاج أيضا إلي قيادة وتعاون متبادل من منظمات الأعمال والحكومـــة في وضع سياسة بيئية أخلاقية . وحتى Bowie يعترف بأنه ربما يكــون علـــي مــنظمات الأعمال أن تتحمل مسئولية تعليم الجمهور وتدعيم الســلوك المسئول بيئياً . ولكنني اقترح بأن تذهب قيادة الشركة الأخلاقية إلي ما هو أبعد من حملات تعليم الجمهور . إنها تتطلب رؤية أخلاقية ، شجاعة، وتشــتمل علي المخاطرة والتضحية . أنني اعتقد بأن منظمات الأعمال قادرة

علـــي مـــثل هـــذه التحديات . البعض منخرط بالفعل في مثل هذا التحدي . بالتأكـــيد يجـــب ألا تفعل منظمات الأعمال أي شئ يقل عن تشجيع مثل هذه القيادة. أنني أشعر بأن الأخلاق تتطلب مثل هذه القيادة .

القسم الثاني

إذا كـــان لـــدي منظمات الأعمال مسئولية تجاه البيئة تصل إلي ما وراء طاعة قـــانون البيـــئة ، فما هو المعيار الذي يجب استخدامه لتوجيه وتبرير مثل هذا السلوك ؟ تتخذ كثير من الشركات قرارات صديقة للبيئة . حيث يرون أن اتخاذ قـــرارات بهذا التوجه تكون مربحة . إن اللون الأخضر بالنسبة لهم يمثل الفأل الحســـن . هـــذا المنطق في التفكير يستخدمه علماء البيئة كاستراتيجية لتشجيع المزيد من منظمات الأعمال لكي تصبح ذات ضمير بيئي إن معهد مراقبة العالم World Watch Institute المحـــترم ، أصـــدر مقالاً لأحد الباحثين الكبار به تحـــت عـــنوان ترجمته " العمل الحسن من خلال العمل الطيب " والذي أعطي أمثلة عديدة للشركات التي تحسن إيراداتها عن طريق تحسين البيئة . أن المقال انتهـــي بـــالقول بأن " لحسن الحظ منظمات الأعمال التي تعمل للمحافظة علي البيئة تستطيع أيضا أن تجني أرباحاً من وراء ذلك[6]".

فـــي فـــيلم وثائقـــي حديث " لهيئة الإذاعة العامة " بعنوان ترجمته " اكتســـب الكرة الأرضية " حيث يصور ويفسر ما يطلق عليه " المذهب البيئي الجديـــد " والـــذي يحث الشركات علي أداء أشياء من أجل البيئة باللجوء إلي مصـــلحتها الذاتـــية . يعرض " صندوق الدفاع عن البيئة " مشروعات أعمال زراعـــية مشجعة في " جنوب كاليفورنيا " للري بصورة أكثر كفاءة ، وتحقيق أربـــاح نتـــيجة بيع المياه المتوفرة إلي مدينة Los Angeles . سوف يساعد هـــذا بـــدوره على إنقاذ Mono Lake . يعرض أيضا " صندوق الدفاع عن

البيئة " محاولته التأثير علي تشريعات البيئة من أجل التجارة في حصة الانبعاثات بما سوف يسمح لشركات المرافق العامة التي تكون حصصها الانبعاثية أقل من المعدلات المسموح بها أن تبيع " حقوقها في التلوث " إلي تلك الشركات التي تزيد إنبعاثاتها عن المعدلات المسموح بها . هذا من أجل تخفيض الأمطار الحمضية . ومن ثم ، فإن الاستراتيجية المتكررة لعلماء البيئة هي في دفع الشركات للمساعدة علي حل المشكلات البيئية ، وذلك من خلال اكتشاف طريق مريحة أو أقل تكلفة فعلية بالنسبة لها لكي تشارك . إن العلماء يشعرون بأن التوفيق وليس المواجهة الطريق الوحيد لإنقاذ كوكب الأرض . وباستخدام أدوات نظام المشروع الحر ، فإنهم يبحثون عن حلول المكسب للجميع ، معتقدين بأن مثل هذه الحلول ضرورية لأخذنا أبعد مما كنا قادرين علي تحقيقه حتى الآن .

أنني لا أعترض علي مثل هذه الجهود ، بل إنه في معظم الحالات أفكر في أنه يجب تشجيعها . بالتأكيد ليس هناك ما هو خطأ ، لجمع الأموال أثناء حماية البيئة ، بالضبط ، كما أنه ليس هناك خطأ في أن يشعر المرء بالراحة والاطمئنان عندما يؤدي المرء واجبه . ولكن إذا كانت منظمات الأعمال تتبنى أو تشجع علي تبنى الرأي القائل بأن جودة البيئة تعني جودة الأعمال ، حينئذ أعتقد بأن هذا يحرك خطراً علي حركة أخلاق البيئة – يماثل تماماً الخطر علي حركة أخلاق الأعمال .

كما نعرف جميعاً ، القول بأن الأخلاق الجيدة تعني الأعمال الجيدة قد تكرر كثيراً وكثيراً علي ألسنة رؤساء الشركات التنفيذيين لتبرير بناء الأخلاق في شركاتهم ، وعلي ألسنة خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال للحصول علي عملاء جدد . علي سبيل المثال ، جاء في تقرير " المائدة المستديرة " حول أخلاقيات الشركات :

- يجب علــي مجتمع الشركات أن تستمر في تفتيح وتجديد جهودها لتحسين الأداء وإدارة التغيير بفعالية من خلال برامج أخلاقيات الشركات ...... إن أخلاقيات الشركة هــي المفتاح الاستراتيجي إلي البقاء والربحية في هذا العصر بما يكتنفه من منافسة شرسة في الاقتصاد العالمي[7] .

وبالمناســـبة ، يذكــر Kenneth Blanchard and Norman Vincent بحــروف حمراء كبيرة علي ظهر كتابهما الذي ترجمة عنوانه بأن " الاســتقامة مربحة ! لا تحاول أن تغش لكي تكسب " يعد التعريف بالكتاب علـــي الغـــلاف الداخلـــي بأن الكتاب يوفر " استراتيجية أخلاقية عملية ، من الصعب النيل منها ، والتي تبني الأرباح ، الإنتاجية والنجاح طويل الأجل " . من ذلك الذي سوف يخمن بأن أخلاقيات منظمات الأعمال يمكن أن تحقق كل ذلــك . بهــذه الطرق ، تم تسويق أخلاقيات منظمات الأعمال بصفتها الدواء الأحدث والإنجح لأوجاع الشركات .

هــل القــول بأن الأخلاق الجيدة تعني منظمات الأعمال الجيدة قول صـــحيح بالنسبة لأخلاقيات منظمات الأعمال ؟ اعتقد " لا " . أحد الأشياء إن دراســة الأخـــلاق قــد علمتنا منذ ما يزيد علي 2500 عاماً أنك لكي تكون أخلاقــياً ، قــد يطلــب منا في مناسبات معينة أن نضع مصالح الآخرين في الترتيــب الــذي يســبق مصــالحنا الذاتية أو عل الأقل يساويه في المرتبة . يتضمن هذا أن الشيء الأخلاقي الذي تفعله ، الشيء الصحيح أخلاقيا ، قد لا يكــون ضمن مصالحنا الذاتية . ماذا يحدث عندما يكون الشيء الصحيح ليس هو الأفضل بالنسبة لمشروع الأعمال ؟

علـــي الــرغم من أنه في معظم الحالات أن الأخلاق الجيدة قد تعني الأعمـــال الجــيدة ، فإنه لا ينبغي القول بأنها السبب الوحيد أو حتى الأساسي لإدارة الأعمـــال أخلاقياً . عندما تأتي العواصف عندما تتصارع الأخلاق مع مصـــالح الشركة ، فإن أي برنامج أخلاقي لم يكن قد أخذ في اعتباره بالفعل

هــذه الإمكانية مصيره الفشل ، لأنه يلغي المنطق السليم من البرنامج ذاته . يجــب أن ندعم أخلاقيات منظمات الأعمال ، ليس لأن الأخلاق الجيدة تعني مــنظمات الأعمــال جــيدة ، ولكن لأننا مطالبون أخلاقيا بتبني وجهة النظر الأخلاقــية فــي كــل تعاملاتنا – ومنظمات الأعمال ليس استثناءً . يجب أن نكون جاهزين في منظمات الأعمال ، كما في كل الواجبات الإنسانية الأخرى أن ندفع تكاليف السلوك الأخلاقي .

يوجــد نفــس الحظر علي الحركة البيئية مع الشركات التي تختار أو تلجــأ إلــي أن تكــون ودودة بيئياً ، علي أساس أن يكون ذلك في صالحها . هــناك خطــر المشاركة في الحركة الصحيحة للأسباب الخاطئة . ولكن ماذا يعني انضمام شركات الأعمال لأسباب ليست هي الأسباب الصحيحة ، طالما أنها تتعاون ؟ بالطبع يعني الكثير ، عندما تعتقد منظمات الأعمال أو تدفع إلي الاعتقاد بأن عليها واجباً ؛ فقط أن تكون واعية بيئياً ، في تلك الحالات حيث مــثل هــذه الإجراءات لا تتطلب تضحية ، أو تحقق بالفعل أرباحاً . وأن ما أخشــاه أن يكــون هــذا بالضبط ما يحدث . أنني افترض أنه لا يهم إذا كان تعاون منظمات الأعمال بيئياً كان مطلوباً فقط في تلك الحالات التي كانت في صــالح مــنظمات الأعمال ذاتها . ولكن هذا بالتأكيد ليس الحالة ، ما لم يبدأ المــرء أن يصل حقيقة ويتحدث عن ذلك المفهوم غير المبلور حول المصلحة الذاتية طويلة الأجل . الأكثر من هذا ، أنني أشك بأن المصالح الذاتية طويلة الأجــل هــي التي تضعها في اعتبارها الشركات أو اختصاصي البيئة الجدد عند استخدامهم المصلحة الذاتية كسبب للإجراء البيئي .

إننــي لا أقول بأنه ينبغي أن نلغي المحاولات لجذب الشركات إلي أن تكون أخلاقية سواء بيئياً ، أو بطرق أخرى ، بالإشارة إلي الفرص وتوفيرها حيــث الأخلاقــيات الجيدة تعني الأعمال الجيدة . هناك العديد من المجالات

حيث تتلاءم مثل هذه المحاولات بصورة لافتة في كل من حركات أخلاقيات منظمات الأعمال وأيضا الأخلاقيات البيئية . ولكن يجب أن نكون حريصين على الا نلقي بهذا علي أنه الخطوط الإرشادية الصحيحة للمسئولية الأخلاقية لمنظمات الأعمال . لأنه عندما يكتشف أن الكثير من الإجراءات الأخلاقية ليست بالضرورة جيدة لصالح الأعمال ، علي الأقل في المدى القصير ، حينئذ سوف يصاب الأساس الذي بني عليه مفهوم المصلحة الذاتية بالتصدع أخلاقيا ، وسوف ينظر إلي كل من الحركتين الأخلاقيتين (البيئة ، ومنظمات الأعمال) علي أنها ضحلة وخادعة .

القسم الثالث

ما هو المنطق السليم بالنسبة لتحمل منظمات الأعمال المسئولية تجاه البيئة ؟ أقل القليل يتمثل في الإحجام عن أن تكون سببا أو تمنع الأسباب التي تؤدي إلي إحداث أضرار غير مبررة ، لأن الفشل في فعل هذا سوف ينتهك حقوقاً أخلاقية ما كان يجب أن تتعرض إلي الضرر . يوجد بالطبع الكثير من الجدل حول أنواع الأضرار التي تعتبر بحق غير جائزة بسبب صراع الحقوق و الأسئلة حول ما إذا كانت بعض الأضرار تعادل فوائد معينة : علي سبيل المثال ، يستخدم Norm Bowie مبدأ الضرر ، ولكنه يزعم بأن منظمات الأعمال لا تنتهكه ما دامت تطيع قانون البيئة . علي الجانب الآخر، يجادل Robert Frederick بقناعة ، بأن مبدأ الضرر يتطلب أخلاقيا من منظمات الأعمال أن تجد الطرق اللازمة لمنع أضرار معينة نتيجة بعض تصرفاتها ، حتى إذا لم يكن في مثل هذه الأضرار انتهاك لقانون البيئة[8] .

ومع ذلك ، يأتي تحليل Frederick لمبدأ الضرر استناداً إلي أن الضرر ينشأ من الإنسان وانتهاك حقوق الإنسان . حتى عندما يلمّح إلي إمكانية الالتزام الأخلاقي الممكن لحماية البيئة عندما لا يكون هناك شخص ما أحدث ضرراً غير مبرر ، فإنه يفعل هذا مفترضاً بأننا كبشر نهتم بما له قيمة بالنسبة لنا . يتمثل هذا بالضبط في المحافظة علي الموقف الإنساني لأخلاقيات البيئة والتي تدعي أن المخلوقات البشرية فقط هي التي لها حقوق أو مواقف أخلاقية ، لأن المخلوقات البشرية فقط هي التي تتمتع بقيمة الغريزة . قد يكون علينا واجبات بالنسبة للأشياء غير البشرية (الأشجار ، البحار ، الطيور) ولكن فقط عندما تكون هذه الواجبات مشتقة من الواجبات التي نلتزم بها تجاه المخلوقات البشرية . ليس للأشياء غير البشرية قيمة أكثر مما يعطيها لها الإنسان .

يتعارض مثل هذا الموقف مع وجهة النظر المحايدة لأخلاقيات البيئة والتي تقول بأن الأشياء الطبيعية بخلاف المخلوقات البشرية هي ذات قيمة في ذاتها ، ومن ثم لها موقف أخلاقي . يّدخِل بعض علماء البيئة المحايدين بعض الحيوانات الأخرى الحساسة في إطار استحقاقها للاعتبارات الأخلاقية. آخرون يضمنون كل الأشياء الحية أو التي تشكل جزءاً متكاملاً مع النظام البيئي . يطلق علي وجهة النظر الأخيرة أحيانا أخلاق البيئة ذات التركيز البيولوجي ، في مقابل وجهة النظر ذات التركيز البشري ، التي تنظر إلي كل الحقوق الأخلاقية في ضوء المخلوقات البشرية ومصالحها الخاصة . يصف البعض هاتين النظرتين بالعمق البيئي في مقابل الضحالة البيئية .

الأدبيات حول هاتين الموقفين ضخمة والجدل مستمر . يذهب الصراع بينهما إلي قلب الأخلاق البيئية ، وإلي جوهر وضع السياسات البيئية، وإلي إدراكنا للواجبات الأخلاقية نحو البيئة ، بما في ذلك منظمات

الأعمـــال . أنني أدعم بقوة وجهة النظر التي تركز علي المدخل البيولوجي . وعلـــي الرغم من هذا ليس المقام المناسب لمحاولة مناقشته بصورة ملائمة ، دعنا نكشف عنه الغطاء للحظة .

قـــد تذهـــب ترجمة مثال " الرجل الأخير[9] " في رؤية R.Routley إلـــي شـــئ ما كهذا: لنفرض أنك كنت الرجل الأخير الباقي علي قيد الحياة ، وإنـــك ســتموت حـــالاً متسـمماً بالغـبار الذري ، حيث قد مات كل البشر والحـيوانات الحساسة من قبلك . لنفرض أيضا أنه في مقدورك أن تدمر كل الحياة الباقية أو أن تجعلها أكثر بساطة ، حيث الشجرة الأخيرة التي يمكن أن تستمر في الإزهار والتكاثر إذا تركت بمفردها . الأكثر من ذلك ، أنك سوف لا تعانـــي إذا لـــم تحطمهـــا . هل سوف تكون قد قمت بأي عمل خاطئ إذا قطعـــتها مـــن جذورها ؟ سوف تقول وجهة النظر البيئية العميقة : " نعم " ، لأنك سوف تكون محطماً لشيء ما له قيمة في ذاته وبذاته ، ومن ثم ، تجعل العالم مكاناً موحشاً .

قـــد يـــثور جدل بأن السبب الوحيد الذي تجعل الشجرة ذات قـــيمة ، لأن البشـــر بصفة عامة يجدون الشجر قيماً سواء جمالياً أو عملياً ، بـــدلاً من الذرة وجزيئاتها إذا تغيرت الأشجار من أماكنها ووضعها الحالي . المســـألة هـــنا ، إذا مـــا كانت الشجرة لها قيمة فقط في علاقتها بالمخلوقات البشرية ، أو إذا ما كانت لها قيمة مستحقة من اعتبارات أخلاقية جوهرية في ذاتها وفي وجودها الحالي . تتبنى وجهة النظر ذات التركيز البيولوجي ، أنه عندما نجد شيئا ما خاطئاً في تدمير الشجرة ، كما يجب أن نفعل ، فإن تفسير هـــذا السلوك يرجع إلي أننا نستجيب إلي قيمة غريزية في الشيء الطبيعي ، وليس إلي القيمة التي نعطيها له . هذه وجهة نظر تجادل ضد أخلاقيات البيئة

التـي تركـز فقـط علي الإنسان وتحثنا علي توجيه التزاماتنا الأخلاقية تبعا لذلك.

لماذا يجب أن يعتقد المرء بأن الأشياء الحية غير البشرية أو الأشياء الطبيعية والتي تشكل جزءاً متكاملاً للنظام البيئي لها قيمة جوهرية في ذاتها؟ يمكـن أن يستجيب المرء إلي هذا السؤال بالإشارة إلي الضعف والمشكلات الخطيرة في التعصب البشري[10] . إن الاستجابات الأكثر اكتمالاً ترسم إطاراً للمفاهـيم والمعـتقدات ، والتـي تقدم صورة متماسكة عن وجهة النظر ذات التركـيز البيولوجي مع المخلوقات البشرية كجزء من نظام قيم أكثر شمولية ..... في التحليل الأخير ، يتم تبنى مذهب التركيز البيولوجي البيئي والذي لا يعـتمد علي إذا ما كان ينظر إليه لتوفير وجهة نظر أكثر عمقاً ، وأكثر ثراءً وأكثر إجباراً أخلاقيا من طبيعة الأشياء.

إذا كـان الموقـف البيئـي الأعمـق صحيحاً ، إذن يجب أن تظهر انعكاسـاته في الحركة البيئية . لسوء الحظ ، في الغالب الأعم ، لا اعتقد بأن هـذا قـائم ، وأن هـناك ثمنا يدفع لعدم تطبيق ذلك . الأكثر من هذا ، أنني أخشـى حتى في أولئك الذين يعتقدون في التركيز البيولوجي أنهم يستخدمون لغـة التركـيز علـي المخلوقات البشرية ، ومن ثم تأتي استراتيجياتهم لكي يّدخلـون مـنظمات الأعمال والأطراف المؤثرة الأخرى في حركة التركيز البشري ، لأنهم يعتقدون بأنهم سوف لا ينجحون بخلاف ذلك . إنهم يخشون، ولأسـباب وجـيهة بدون شك ، أن الجزء الأكبر من المجتمع ، بما في ذلك مـنظمات الأعمـال ، سـوف لا تتحرك بدون حجج تتعلق بالقيمة والحقوق الجوهـرية للأشـياء الطبيعـية . إنه من الصعوبة بمكان أن تجعل منظمات الأعمـال تعترف وتتصرف استناداً إلي مسئولياتها تجاه المخلوقات البشرية ، والأشياء ذات الاهتمام الإنساني .....

إن القلـــق الكبير في استخدام وجهة نظر التركيز البشري في صياغة السياســـة والقـــانون ، أن الطبيعة غير البشرية سوف لا تحظى بالاعتبارات الأخلاقـــية التي تستحقها . ومع ذلك ، قد يثور جدل بأن اللجوء إلي مصالح وحقوق الكائنات البشرية ، سوف يؤدي في معظم الحالات إلي حماية الطبيعة ككـــل . بمعني ، إذا كنا قلقين حول منطقة برية ، فإننا نستطيع أن نقيم الحجة بـــأن بقاءهـــا سوف يكون مهماً للأجيال القادمة ، والذين بدون ذلك ، سوف يحـــرمون من المعرفة والاتصال بحياتها البرية المتميزة . أننا نستطيع أيضا أن ندعـــي أهميتها إلي الإحساس الجمالي بالنسبة لأفراد معينين ، أو أنه في حالة إزالتها بعض أماكن الترفيه الأخرى سوف تصبح شديدة الزحام .

في معظم الحالات ، ما يمثل أفضل المصالح للمخلوقات البشرية ، قد يكون أيضا علي نفس الدرجة من الأفضلية لباقي عناصر الطبيعة . وعموماً، نحـــن نعـــيش الآن أزمتنا البيئية الحالية في أكبر أجزائها ، لأنه لم يكن لدينا الذكـــاء البيئـــي حول ما يدخل ضمن مصلحتنا الذاتية – بالضبط كما واجهت مـــنظمات الأعمال الكثير من الاضطرابات ، لأنها فشلت في رؤية مصلحتها في إطار حساسيتها الأخلاقية . ولكن إذا اعتمدت الحركة البيئية علي الحجج القائمة فقط علي المصالح الإنسانية ، فإنها سوف تجعل خطر وضع سياسات وقوانيـــن البيـــئة علـــي أساس الميل القوي لإنجاز مصالحنا الحالية ، وعلي أساس وجهات نظر المستهلكين ، وعلي أساس استعدادنا للدفع ، تجعله خطراً مؤبـــداً . ســـوف تكون هناك باستمرار رغبة . في السماح لمصالحنا قصيرة الأجـــل لكـــي تتفوق علي مصالحنا طويلة الأجل ، وعلي مصلحة الإنسانية ذاتهـــا علي المدى الطويل ، بدون وضع بعض الأسس في الأخلاقيات البيئة الأكـــثر عمقـــاً مـــع الالتزامات بالأشياء الطبيعية غير الإنسانية ، حينئذ يتم تشجيع الإغراء برؤية مصالحنا الذاتية بطرق مخربة قصيرة الأجل وقصيرة

الـــنظر . تعمل وجهة النظر ذات التركيز البيولوجي علي غلق الطريق أمام هذا الإغراء .

الأكـــثر من هذا ، توجد حالات كثيرة ، حيث ما قد يكون في صالح البشر ، لا يكون في مصلحة الأشياء الطبيعية الأخرى . تمتد الأمثلة من قتل الـــنمور من أجل المعاطف الثمينة ، إلي إزالة إحدى الغابات لإنشاء " ملعب جولـــف " . لســـت مقتنعاً بأن الحجج ذات التركيز علي الإنسان ، وحتى تلك القائمـــة علـــي مصالح الإنسان طويلة الأجل ، لها قوة تأثر كبيرة في حماية مصـــالح مثل هذه الأشياء الطبيعية . قد تجرى محاولات لجعل هذه المصالح مـــتطابقة ، ولكـــن الـــنقطة هـــنا ، أن ذلك من وجهة النظر التي تركز علي الإنســـان ، بيـــنما الـــنمر والغابة ليس لها مصلحة مرتبطة أخلاقيا تؤخذ في الاعتـــبار . قد يحدث التطابق بين مصلحة الإنسان ومصلحة الأشياء الطبيعية غـــير الإنســـانية ، ولكن بمحض الصدفة ، ومن ثم يقدر ويخضع للحماية . دعـــنا نـــأخذ مثالاً من أعمال Christopher Stone . لنفرض أنه تم تلوث أحـــد المجاري المائية نتيجة تصريف المخلفات الصناعية إلي المجري . من وجهـــة النظر ذات التركيز علي الإنسان والتي يستند إليها نظامنا القانوني ، فإنـــنا نستطيع تصحيح المشكلة من خلال اكتشاف بعض الأضرار التي لحقت بالبشر الذين يستخدمون المجري المائي . قد يتطلب إصلاح مثل هذا الضرر وقـــف التلوث ، واستعادت المجري لوضعه السابق ، ولكن من الممكن أيضا أن تـــتفق الجهـــة الصـــناعية مع الأفراد بتعويضهم عن خسائرهم ، ويستمر تلويـــث المجري . لا يقدم مذهب التركيز علي الإنسان أية طريقة لكي يعود المجـــري نظـــيفا بالكـــامل وباســـتمرار ما لم يكن في ذلك مصلحة للكائنات البشرية أن تفعل هذا . واختصاراً ، من الممكن أن يبيع البشر المجري بحاله للجهة الصناعية[11] .

أخيراً ، ربما الخطر الأكبر الذي يقوم به اختصاصيو التركيز البيولوجي عند استخدامهم الاستراتيجيات ذات التركيز الإنساني لتوسيع الحركة ، هو في فقدهم البصيرة الثاقبة التي يؤسس عليها اهتمامهم الأخلاقي في المقام الأول . هذا ما غبر عنه بصدق Lawrence Tribe :

- **إن ما لا قد يدركه اختصاصي البيئة ، أنه عندما يعرض إدعاءه في ضوء المصلحة الذاتية للإنسان – وذلك بتفصيل الأهداف البيئية كاملة من منظور الحاجات والتفضيلات البشرية – فإنه قد يساعد علي إعطاء شرعية للنظام الحديث عن أفكار ومشاعر البناءات الإنسانية التي تعمل ، في الأجل الطويل علي تآكل الإحساس الحقيقي بالالتزام الذي يوفر الزخم الأساسي لجهوده الذاتية في حماية البيئة[12] .**

يدير خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال خطراً مماثلاً في إعداد ادعاءاتهم في ضوء المصلحة الذاتية لمنظمات الأعمال .

يجب أن تجد الحركة البيئية الطرق الملائمة لضم وحماية القيمة الحقيقية لحياة الحيوان والنبات ، وحتى الأشياء الطبيعية الأخرى ، والتي تعتبر أجزاء مكملة لنظم البيئة . يجب عمل هذا بدون الإقلال من شان هذه القيم باستمرار لصالح الإنسان . سوف يكون هذا بالطبع صعباً ، لأن مفاهيمنا الأيدلوجية ، وقناعتنا الأخلاقية يسيطر عليها التركيز الإنساني . ومع ذلك ، إذا التزمنا بالمذهب الأخلاقي الذي يركز بعمق علي المدخل البيولوجي ، حينئذ يكون من الحيوي أن نحاول العثور علي طرق ملائمة لتدعيمه . يجب أن تكون البيانات ذات التأثير البيئي واضحة في إشاراتها إلي القيم الطبيعية غير الإنسانية . يجب التركيز علي الحقوق القانونية للأشياء الطبيعية غير الإنسانية كما جاء في اقتراح Christopher . يجب أيضا نشر الخطوط الإرشادية الأخلاقية المحايدة ، كتلك التي اقترحها Holmes Rolston لكي تأخذ بها منظمات الأعمال عندما تؤثر أنشطتها علي النظم البيئية[13] .

يوجد في قلب حركة أخلاقيات منظمات الأعمال ردود فعل للمعتقدات الخاطـئة ، بأن منظمات الأعمال تتحمل فقط مسئولياتها تجاه مجموعة ضيقة مـن أصـحاب المصلحة يطلق عليها المساهمين . من الأمور الجوهرية في حـركة أخلاقـيات البيـئة الاعـتقاد الخاطئ بأن المخلوقات البشرية وحدها ومصـالحها الذاتـية هـي التي تستحق اهتماماتنا الأخلاقية أنني أشك في أن الـبدايات فـي تلك الحركتين يمكن أن نصل عند تتبعهما إلي هاتين الرؤيتين سـواء فـي أخلاقيات منظمات الأعمال أو أخلاقيات البيئة . وبالتأكيد تكمن دلالـة هاتيـن الحركتيـن في البحث عن منظور أخلاقي أكثر اتساعاً وأكثر عمقـاً. إذا بدأ خبراء أخلاقيات منظمات الأعمال وخبراء أخلاقيات البيئة في الاعتماد فقط علي استراتيجيات ترويجيه للمصلحة الذاتية مثل **الأخلاق الجيدة تعنـي الأعمـال الجيدة** ، وعلي المصلحة الإنسانية مثل مدخل التركيز علي الإنسـان ، حينـئذ يواجهـون خطـر إزالة الجسور التي تربطهم بجهودهم الأخلاقية .

أسئلة للمراجعة والمناقشة

1- ما هي المشكلات البيئية الأكثر خطورة التي تواجهنا اليوم ؟ ماذا تري من أسبابها ؟

2- قيم انتقادياً موقف Bowie . ماذا يمكن أن يقال تدعيما لهذا الموقف ؟ ما المشكلات ، في حالة وجودها ، التي تراها في موقفه ؟

3- يعـتقد Hoffman أن " علـي منظمات الأعمال مسئولية أخلاقية لكي تصبح شريك أكـثر نشاطا في التعامل مع الاهتمامات الاجتماعية : هل توافق علي هذا الاقتباس ؟ اشرح لماذا " نعم ولماذا " لا " . هل علي منظمات الأعمال التزام للمساعدة علي حل مشكلاتنا البيئية ؟

4- هـل صحيح أن الأخلاق الجيدة تعني الأعمال الجيدة ؟ إذا كانت كذلك ، ما هو الخطأ في تأسيس منظمات الأعمال علي هذه الحقيقة ؟

5- هل توافق مع Hoffman أنه من الخطر تشجيع منظمات الأعمال علي " تبني وجهة الـنظر أن المذهـب البيئي الجيد هو في دائرة الأعمال الجيدة ؟ هل في رأيك يوجد

صراع بين المذهب البيئي والربحية ؟

6- قارن بين المناهج ذات التركيز علي الإنسان والمناهج ذات التركيز البيولوجي . ما هي الاعتبارات التي يمكن تقديمها مع وضد كل منهما ؟ هل الطبيعة ككل أو أجزاء منها لها قيمة حقيقية في ذاتها ، أو أن قيمتها فقط تأتي من تقييم الإنسان لها ؟ إذا كانت المصلحة الأفضل للبشر هي عادة المصلحة الأفضل لباقي أجزاء الطبيعة . هل توجد أية أهمية في الجانب الذي نتبناه ؟

7- فيما يتعلق بالمحافظة علي البيئة وحمايتها ، من الذي يقوم بالدور الأكثر أهمية – الحكومة ، الفرد المستهلك ، أو منظمات الأعمال ؟

المراجع

NOTES

1. Norman Bowie, "Morality, Money, and Motor Cars," *Business, Ethics, and the Environment: The Public Policy Debate,* edited by W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr. (New York: Quorum Books, 1990), 89.
2. See Milton Friedman, "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits," *The New York Times Magazine* (September 13, 1970).
3. Bowie, 91.
4. Bowie, 94.
5. Kenneth E. Goodpaster, "Can a Corporation Have an Environmental Con science," *The Corporation, Ethics, and the Environment,* edited by W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr. (New York: Quorum Books, 1990).
6. Cynthia Pollock Shea, "Doing Well By Doing Good," *World-Watch* (November/December, 1989), 30.
7. *Corporate Ethics: A Prime Business Asset,* a report by The Business Roundtable, February, 1988, 4.
8. Robert Frederiek, "Individual Rights and Environmental Protection," pre sented at the Annual Society for Business Ethics Conference in San Fran cisco, August 10 and 11,1990.
9. Richard Routley and Val Routley, "Human Chauvinism and Environmental Ethics," *Environmental Philosophy,* Monograph Series, No. 2, edited by Don Mannison, Michael McRobbie, and Richard Routley (Australian National University, 1980), 121ff.
10. See Paul W. Taylor, "The Ethics of Respect for Nature," found in *People, Penguins, and Plastic Trees,* edited by Donald VanDeVeer and Christine Pierce (Belmont, CA: Wadsworth, 1986), 178-83. Also see R. and V. Routley, "Against the Inevitability of Human Chauvinism," found in *Ethics and the Problems of the 21st Century,* edited by K. E. Goodpaster and K. M. Sayre (Notre Dame: University of Notre Damc Press, 1979), 36-59.
11. Christopher D. Stone, "Should Trees Have Standing?-Toward Legal Rights for Natural Objects," *Southern California Law Review* 45 (1972).
12. Lawrence H. Tribe, "Ways Not to Think About Plastic Trees: New Founda tions for Environmental Law," found in *People, Penguins, and Plastic Trees,* 257.
13. Holmes Rolston, III, *Environmental Ethics* (Philadelphia: Temple University Press, 1988), 301-13.

SUGGESTIONS FOR FURTHER READING

Two good surveys of business and environmental ethics are Joseph R. Desjardins, "Environmental Responsibility," in Norman E. Bowie, ed., *The Blackwell Guide to Business Ethics* (Blackwell 2002), and Thomas - Heyd, "Environmental Ethics and the Workplace: A Call to Action," in Robert A. Larmer, ed., *Ethics in the Workplace: Selected Readings in Business Ethics*, 2nd ed. (Wadsworth 2002). For Norman Bowie's views, see his "Money, Morality, and Motor Cars," in W. Michael Hoffman, Robert Frederick, and Edward S. Petry, Jr., eds., *Business, Ethics, and the Environment: The Public Policy Debate* (Quorum 1990). See also Joel Reichart and Patricia H. Werhane, eds., *Environmental Challenges to Business* (Philosophy Documentation Center 2000), and Amory B. Lovins, L. Hunter Lovins, and Paul Hawken, "A Road Map for Natural Capitalism," *Harvard Business Review* 77 (May-June 1999).

مطابع الدار الهندسية/القاهرة
تليفون/فاكس : (٢٠٢) ٥٤٠٢٥٩٨